

DESENVOLVA OS
TALENTOS DE
SUA EMPRESA



www.brightlink.com.br

contato@brightlink.com.br

Fone: (011) 5053.7900



CATÁLOGO DE
TREINAMENTOS
& WORKSHOPS



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

A *Brightlink* desenvolve avançadas soluções de aprendizagem, contemplando caminhos personalizados e aplicações diferenciadas, contando com uma equipe de consultores com grande experiência como facilitadores de grupos.

Possuímos soluções personalizadas, pois acreditamos que cada programa pode e deve ser adequado a realidade de cada cultura organizacional.

Nossa abordagem pressupõe um alinhamento prévio para estabelecimento dos objetivos dos programas especificamente em cada cliente, sendo desenvolvidos programas com conteúdo e carga horária flexíveis, compatíveis com os resultados esperados e que venham a agregar valor à empresa e aos participantes.

Acompanhando as tendências do mercado de trabalho e a busca de maior competitividade de nossos clientes, realizamos programas voltados para:

- Desenvolvimento de Líderes,
- Capacitação em Competências Profissionais,
- Capacitação em Competências Comerciais,
- Workshops e Programas Vivenciais.

Nosso método de trabalho baseia-se na consciência ação, em que os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo. Sendo que, trabalhos prévios, reuniões de acompanhamento de planos de ação e resultados poderão ser realizados, garantindo a eficácia do processo continuado de desenvolvimento.

OS PROGRAMAS SERÃO ADAPTADOS
ÀS NECESSIDADES ESPECÍFICAS
DE CADA CLIENTE.

Desenvolvimento de Líderes

- Academia de Liderança 04
- Autoconhecimento e Liderança 05
- Desafio da Liderança 06
- Feedback & Feedforward 07
- Líder Coach 08
- Líder Transformador 09
- Liderança em Equipe 10
- Liderança para Resultados 11
- Liderando Líderes 12
- Liderando Pessoas 13
- Mentoring e Construção de Futuro 14
- Resiliência e Gestão de Mudanças 15
- The Coaching Clinic® 16

Capacitação em Competências Profissionais

- Academia para Jovens Talentos 17
- A Arte da Comunicação 18
- Apresentações Eficazes 19
- Inteligência Emocional 20
- Produtividade na Gestão de Demanda 21
- Protagonismo e Orientação para Resultados 22
- Valor Agregado na Escolha de Pessoas..... 23

Capacitação em Competências Comerciais

- Academia de Vendas 24
- Coaching de Vendas – Equipe Comercial 25
- Coaching de Vendas – Gestores Comerciais..... 26
- Estratégias de Negociação 27

Workshops & Programas Vivenciais

- Equipes de Alta Performance 28
- Laboratório de Atendimento 29
- Oficina de Coaching 30
- Oficina de Criatividade 31
- Teambuilding 32
- Workshop Sinergia 33

CONSULTE-NOS SOBRE OUTROS PROGRAMAS !!!

Treinamentos**&****Workshops****IN COMPANY****Maiores informações:**

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br

Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Preparar os participantes para o exercício do papel de liderança, ampliando seu repertório de estilos de liderar e desenvolver os liderados, visando elevar seu nível de contribuição, estimulando-os a fazer uso de seu talento para o sucesso da equipe e da organização.

Conteúdo Programático:

- ✓ Módulo 1: Autoconhecimento e Liderança
 - Objetivo: Desenvolver profissionais partindo do autoconhecimento e da consciência de que entendendo a si próprio é possível ser mais produtivo nos relacionamentos como também liderar pessoas com maior eficácia.
- ✓ Módulo 2: Liderando Pessoas
 - Objetivo: Visa facilitar a adaptação dos líderes ao exercício do papel de liderança frente à mudança de cenários, ampliando o repertório de estilos de liderança.
- ✓ Módulo 3: Liderança em Equipe
 - Objetivo: Visa a ampliar o entendimento da liderança de equipes e de como desenvolver e despertar nos profissionais seu poder de conhecimento e habilidades, assim como estimulá-las a fazer uso destes para o sucesso da equipe.
- ✓ Módulo 4: Liderança para Resultados
 - Objetivo: Visa desenvolver a liderança voltada para resultados, ampliando o entendimento no estabelecimento de objetivos e gerenciamento de desempenho para o sucesso da equipe.
- ✓ Módulo 5: Líder Coach
 - Objetivo: Capacitar os participantes na utilização do coaching como instrumento de liderança e desenvolvimento de pessoas, fortalecendo o papel de Líder Coach.



Duração:

1 dia por Módulo, em dias consecutivos ou não.

Método:

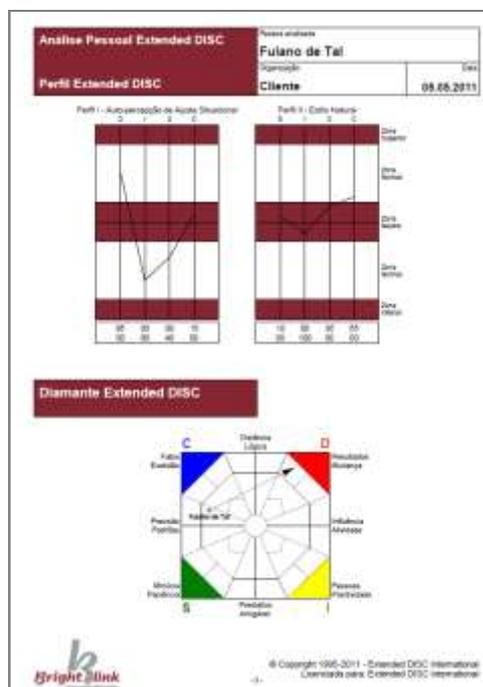
Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo seu relatório individual para que possam elevar o autoconhecimento e aplicá-lo no seu dia-a-dia corporativo para o aperfeiçoamento pessoal, da equipe de trabalho e da organização.

Objetivo:

Desenvolver profissionais que ocupam posições chave na organização para a gestão de pessoas, partindo do autoconhecimento e da consciência de que entendendo a si próprio é possível não só ser mais produtivo nos relacionamentos como também liderar pessoas com maior eficácia.

Conteúdo Programático:

- ✓ Autoconhecimento e gestão de pessoas.
- ✓ Bases conceituais da análise de perfil.
- ✓ Identificando o próprio perfil.
- ✓ Perfil e formas de estabelecer relacionamento.
- ✓ Variáveis que influenciam o relacionamento interpessoal.
- ✓ Perfil e impacto no estilo de comunicação e feedback.
- ✓ Exercitando novos modelos de comunicação e feedback.
- ✓ Perfil e liderança de pessoas.



Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br

Duração:

1 dia.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo seu relatório individual para que possam elevar seu autoconhecimento e aplicá-lo no seu dia-a-dia corporativo para o aperfeiçoamento pessoal, da equipe de trabalho e da organização.



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Capacitar líderes nas ferramentas de gestão de pessoas voltada para atração, avaliação, desenvolvimento e engajamento dos talentos na organização.

Conteúdo Programático:

- ✓ Diferenças entre especialistas e gestores.
- ✓ O papel do gestor na organização.
- ✓ Ciclo de gestão de pessoas nas organizações
- ✓ Gestão por Competências.
- ✓ Seleção de Pessoas por Competência.
- ✓ Análise e Acompanhamento de Desempenho.
- ✓ Feedback, Feedforward e Coaching.
- ✓ O gestor como Coach e as etapas para orientar funcionários ao desempenho esperado.
- ✓ Desenvolvimento de Competências.
- ✓ Reconhecimento de resultados.
- ✓ Desligamento de funcionários.
- ✓ Engajamento de Talentos.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Ampliar a compreensão dos participantes acerca da importância e o impacto do feedback no comportamento e na performance, conhecer técnicas e diferentes formas de “receber” e “dar” feedback, promovendo o feedforward, visando facilitar a gestão de pessoas.

Conteúdo Programático:

- ✓ O processo de comunicação.
- ✓ Percepção e comunicação.
- ✓ Autoconhecimento e feedback.
- ✓ Exposição x Feedback.
- ✓ Finalidade do feedback.
- ✓ Reações ao Feedback.
- ✓ Feedback Verdadeiro x Falso x Construtivo x Destrutivo.
- ✓ Comunicação Assertiva;
- ✓ Ouvir ativamente.
- ✓ Exercitando dar e receber feedback.
- ✓ Exercitando fazer feedforward.
- ✓ Estabelecendo empatia na comunicação.
- ✓ Dicas para o feedback & feedforward produtivo.



Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br

Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

Desenvolva

os

Talentos

de

sua

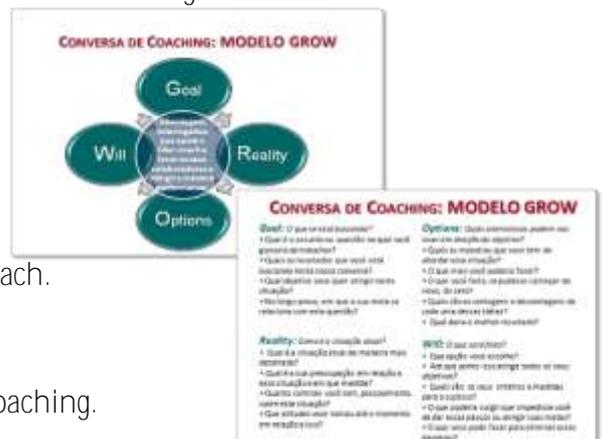
Empresa

Objetivo:

Ampliar o conhecimento acerca da fundamentação conceitual e prática sobre o processo de coaching, assim como capacitar os participantes a utilizarem o coaching como instrumento de liderança e desenvolvimento de suas equipes, fortalecendo o papel de Líder Coach.

Conteúdo Programático:

- ✓ Nova visão de liderança, o Líder Coach.
- ✓ Fundamentos e conceitos do Coaching.
- ✓ Compreendendo o processo de Coaching.
- ✓ Modelo de conversa de Coaching - GROW.
- ✓ A arte de fazer perguntas e ouvir respostas.
- ✓ Competências de comunicação do Líder Coach.
- ✓ Práticas de Coaching.
- ✓ Estilos de Liderança & Coaching.
- ✓ Feedback, Feedforward e Coaching.
- ✓ Cultura de Coaching na organização.
- ✓ Plano de ação e de autodesenvolvimento.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações e vivências, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão acerca do coaching e sua aplicabilidade imediata no dia-a-dia de trabalho.

Nossa equipe conta com Coaches Facilitadores com sólida formação, experientes e certificados.



Objetivo:

Fortalecer o exercício da liderança através de instrumento de desenvolvimento de suas equipes para resultados mais positivos e sustentáveis. Utilizando o coaching para alavancar mudanças efetivas e duradouras.

Conteúdo Programático:

- ✓ Bases da Psicologia Positiva
- ✓ Liderança Positiva, Apreciativa. Transformadora.
- ✓ Modelo dos 4D's: Discover, Dream, Design, Destiny.
- ✓ A dinâmica do Jogo Interior.
- ✓ Fases do Coaching Transformador.
- ✓ Identificando os sucessos conquistados no passado.
- ✓ Focando nos pontos fortes.
- ✓ Desenho do ideal.
- ✓ Definição de objetivos positivos.
- ✓ Planejamento em Ação.
- ✓ Práticas de Coaching.
- ✓ Gerando novas possibilidades.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Visa a ampliar o entendimento da liderança de equipes e de como desenvolver e despertar nos profissionais seu poder de conhecimento e habilidades, assim como estimulá-las a fazer uso destes para o sucesso da equipe.

Conteúdo Programático:

- ✓ Liderando Pessoas e Equipes.
- ✓ Características de equipes de alto desempenho.
- ✓ Processo de transformação do grupo em equipe
- ✓ Os estágios de desenvolvimento das equipes.
- ✓ Nossas crenças acerca do ser humano e seus impactos na liderança.
- ✓ Estratégias de Influência e Motivação de Times.
- ✓ Liderança e Conflito na Equipe.
- ✓ Os fundamentos do Empowerment.
- ✓ Como obter e manter os resultados de sua equipe.



Duração:

1 dia.

Método:

Através de vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Visa desenvolver gestores para a liderança voltada para resultados através de pessoas, ampliando o entendimento de seu papel no estabelecimento de objetivos, gerenciamento de desempenho para o sucesso da equipe.

Conteúdo Programático:

- ✓ Gestão de resultados na empresa.
- ✓ Estabelecimento de metas SMART.
- ✓ Processo de análise e acompanhamento de desempenho.
- ✓ Comunicação de metas de desempenho.
- ✓ Negociação de padrões de performance.
- ✓ Feedback, Feedforward e Coaching.
- ✓ Coaching em ação.
- ✓ Habilidades para o Coaching.
- ✓ Aprendizagem de adultos e desenvolvimento de competências voltadas para resultados.



Duração:

1 dia.

Método:

Através de vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

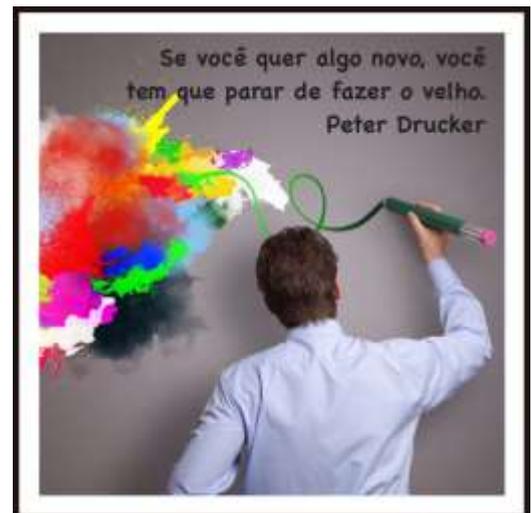
**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Sensibilizar os participantes para seu papel de líder que inspira outros líderes, sejam subordinados hierárquicos ou não, a obter resultados através de pessoas. Ampliar o entendimento acerca da formação de novos líderes para o futuro da organização.

Conteúdo Programático:

- ✓ As dimensões da liderança
- ✓ O poder da liderança ou liderança poderosa?
- ✓ Pipeline da Liderança e seus níveis
- ✓ Competências demandadas
- ✓ Autodesenvolvimento e desenvolvimento de outros líderes
- ✓ Coaching & Mentoring
- ✓ Polo de Aceleração da Liderança
- ✓ Ferramentas para engajamento de líderes:
 - ✓ Comunicação Estratégica
 - ✓ Relacionamento Tático
 - ✓ Motivadores de Ação



Duração:

1 dia.

Método:

Através de autoavaliações, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Visa facilitar a adaptação dos líderes ao exercício do papel de liderança frente à mudança de cenários, ampliando o repertório de estilos de liderança.

Conteúdo Programático:

- ✓ Evolução do ambiente corporativo.
- ✓ Liderança na era de mudanças.
- ✓ Tendências organizacionais e evolução do conceito de liderança.
- ✓ Variáveis que influenciam o estilo de liderança.
- ✓ Nossas crenças acerca do ser humano e seus impactos na liderança.
- ✓ Estilo Situacional do Líder e sua relação com liderados.
- ✓ Identificação do estilo de liderança mais eficaz em cada situação e a flexibilidade na utilização de estilos variados.
- ✓ Liderando para obter altos níveis de performance e motivação.



Duração:

1 dia.

Método:

Através de vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Capacitar profissionais que ocupam posições chave na organização a atuarem como Mentor, subsidiando o desenvolvimento de novos talentos através do compartilhamento de informações, modelos de sucesso e de reflexão frente a dilemas corporativos.

Conteúdo Programático:

- ✓ Objetivos e propostas de Mentoring
- ✓ Papéis e Responsabilidades.
- ✓ Benefícios: Organização, Mentor e Mentees.
- ✓ Fortalecimento do comprometimento.
- ✓ Etapas do processo de Mentoring.
- ✓ Ferramentas para a realização do Mentoring.
- ✓ Preparação para realizar as reuniões de Mentoring.
- ✓ Prática de competências requeridas do Mentor.
- ✓ Vivência e reflexão sobre o papel do Mentor.
- ✓ Celebração do Final do ciclo de Mentoring.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações, estudos de caso e exercícios vivenciais referentes a dinâmica Mentor versus Mentee, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para agirem como mentores dentro da organização.

Objetivo:

Estimular o desenvolvimento da resiliência perante mudanças e ampliar o entendimento acerca de ferramentas que facilitem o engajamento das pessoas frente a novos rumos e formatos de atuação.

Conteúdo Programático:

- ✓ Ambiente em mudança.
- ✓ Mentes em transformação num mundo em transformação.
- ✓ Programação Default e o Piloto Automático.
- ✓ Ampliando o contexto.
- ✓ Ponto de vista x Campo de visão.
- ✓ Desgaste x Economia de energia
- ✓ Atitudes assertivas em situações estressantes.
- ✓ Competências de Resiliência.
- ✓ Formas de mudança.
- ✓ Fazendo da mudança sua aliada constante.
- ✓ Plano de ação para uma mudança efetiva.



Duração:

1 dia.

Método:

Através de autoavaliações, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

Desenvolva

os

Talentos

de

sua

Empresa

Objetivo:

Capacitar profissionais que ocupam posições chave na organização em um modelo de Coaching testado e certificado como uma ferramenta eficaz para desenvolvimento e gestão de pessoas, gerando rápida alavancagem da liderança nas organizações.

Conteúdo Programático:

- ✓ Ser Coach: um modelo de confiança.
- ✓ Criando um ambiente Coaching.
- ✓ Virada de paradigma pessoal.
- ✓ Modelo de conversa Coaching (5 passos).
- ✓ Competências de Coaching:
 - ✓ Ouvir Contextualmente®;
 - ✓ Perguntar Descobrimdo®;
 - ✓ Mensagem;
 - ✓ Reconhecimento.
- ✓ Estudo de Estilo Pessoal de Coaching® (EEPC).
- ✓ Reconhecendo o estilo dos outros.



Duração:

2 dias.

Método:

É um programa intensivo que apresenta um modelo completo de Coaching e oferece exercícios práticos para que possa ser implementado imediatamente pelos participantes no local de trabalho.

Coaching Clinic® tem sido realizado em empresas no mundo todo, por Coaches-Facilitadores treinados e licenciados pela Corporate Coach U.



Objetivo:

Ampliar o repertório de Jovens Talentos e facilitar sua adaptação ao novo papel profissional frente à mudança de cenários, estimulando sua compreensão através de processos de vivência, descoberta e reflexão.

Conteúdo Programático:

- ✓ Módulo 1: Autoconhecimento e Papel Profissional
 - Objetivo: Contextualizar o profissional no ambiente corporativo e facilitar essa transição de forma produtiva, identificando as competências requeridas para seu desenvolvimento na organização.
- ✓ Módulo 2: A Arte da Comunicação
 - Objetivo: Ampliar a compreensão de técnicas e diferentes formas de ouvir e transmitir a mensagem, facilitando a comunicação e o relacionamento interpessoal com a equipe de trabalho.
- ✓ Módulo 3: Apresentações Eficazes
 - Objetivo: Capacitar os participantes na utilização adequada de técnicas de apresentação para projetos, reuniões e palestras, aprimorando a utilização da comunicação de forma vivencial e prática.
- ✓ Módulo 4: Produtividade na Gestão de Demanda
 - Objetivo: Capacitar os participantes a estabelecer prioridades e utilizar técnicas para o melhor aproveitamento do tempo, desenvolvendo etapa por etapa dos projetos, considerando os objetivos, premissas e resultados.
- ✓ Módulo 5: Protagonismo e Orientação para Resultados
 - Objetivo: Sensibilizar os participantes sobre a importância do comprometimento com os resultados, desenvolvendo-os para que juntos se tornem uma equipe de alta performance.

Duração:

1 dia por Módulo, em dias consecutivos ou não.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo feedback de seu relatório individual para que possam elevar seu autoconhecimento e aplicá-lo no seu dia-a-dia corporativo para o aperfeiçoamento pessoal, da equipe de trabalho e da organização.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Ampliar a compreensão de profissionais em técnicas e diferentes formas de ouvir e transmitir a mensagem, facilitando a comunicação e o relacionamento interpessoal.

Conteúdo Programático:

- ✓ Não se comunique apenas, estabeleça uma conexão.
- ✓ O processo de comunicação.
- ✓ Significado e sentido.
- ✓ Códigos verbais e não verbais na comunicação.
- ✓ Barreiras na comunicação: Emissor e Receptor.
- ✓ Níveis de Comunicação.
- ✓ Ouvir ativamente.
- ✓ Exercitando o diálogo.
- ✓ Perfil e impacto no estilo de comunicação e feedback.
- ✓ Exercitando novos modelos de comunicação
- ✓ Estabelecendo empatia na comunicação.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Capacitar os participantes na utilização adequada de técnicas de apresentação para projetos, reuniões e palestras, aprimorando a utilização da comunicação de forma vivencial e prática.

Conteúdo Programático:

- ✓ Comunicação verbal e não verbal.
- ✓ Dinâmica corporal e comunicação.
- ✓ Entendendo o contexto da audiência.
- ✓ Andragogia e aprendizagem de adultos.
- ✓ Desenvolvendo a apresentação: etapa por etapa.
- ✓ Gerando interesse da audiência pelo assunto.
- ✓ Utilização de recursos visuais e infraestrutura.
- ✓ A preparação de uma apresentação.
- ✓ Formas de conduzir uma apresentação.
- ✓ Simulação de Apresentações.
- ✓ Reconhecendo pontos fortes e pontos a desenvolver.
- ✓ Lidando com variáveis que podem interferir na apresentação.



Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br

Duração:

1 dia.

Método:

Através de role-playing, vivências, autoavaliação e feedback constante os participantes realizam atividades focadas no “aprender fazendo”, fornecendo-lhes uma estrutura de atuação transformando o que foi aprendido em uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Preparar profissionais a lidar com situações de stress e pressão, desenvolvendo competências de Inteligência Emocional e ampliando a consciência de que poderá ser mais produtivo nos relacionamentos interpessoais e na administração de conflitos.

Conteúdo Programático:

- ✓ Evolução do ambiente corporativo.
- ✓ Coeficiente de Inteligência (QI) versus Coeficiente Emocional (QE)
- ✓ Princípios básicos da Inteligência Emocional
- ✓ Competências da inteligência emocional: Autoconhecimento, Autocontrole, Automotivação, Empatia, Sociabilidade.
- ✓ Autoconhecimento e Perfil Pessoal
- ✓ Perfil na comunicação e no estabelecimento de relacionamentos.
- ✓ Aspectos que influenciam a automotivação.
- ✓ Empatia e reconhecimento de emoções em outras pessoas.
- ✓ Estilos de administração de conflitos.



Duração:

1 dia.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil. Através de vivências e estudos de caso, serão realizadas atividades que ampliam a compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Capacitar os participantes a estabelecer prioridades e utilizar técnicas para o melhor aproveitamento do tempo e melhoria de performance, lidando de forma produtiva com a demanda, desenvolvendo etapa por etapa dos projetos, considerando os objetivos, premissas e resultados esperados.

Conteúdo Programático:

- ✓ Planejamento, organização e produtividade.
- ✓ Planejamento como ferramenta essencial para condução de atividades.
- ✓ Alocação do tempo: Urgente x Importante
- ✓ Cronograma, gestão do tempo, definição de prioridades.
- ✓ Definição de papéis e responsabilidades.
- ✓ Avaliando os riscos e impactos das ações.
- ✓ Lidando com imprevistos e readequação de planos.
- ✓ Desenvolvendo o projeto etapa por etapa: definindo o escopo e sequência de atividades.
- ✓ Simulação de projetos com apresentações de resultados e feedbacks.



Duração:

1 dia.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil. Através de vivências, simulações e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe subsídios para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Sensibilizar os participantes sobre a importância do comprometimento com os resultados, desenvolvendo-os para se tornarem equipes de alta performance, integrando os indivíduos para melhor atingir os objetivos comuns e estimulando-os a fazer uso de seus talentos na equipe.

Conteúdo Programático:

- ✓ Níveis de contribuição e responsabilidade (accountability)
- ✓ Protagonismo na busca por resultados.
- ✓ Assumindo a condução de suas próprias ações: iniciativa e compromisso com alto desempenho.
- ✓ Transformando seus resultados em equipe.
- ✓ Características de equipes de alto desempenho.
- ✓ Ampliando a visão sobre o impacto das atividades individuais no conjunto da organização.
- ✓ Buscando alternativas para a solução de problemas: ponto de vista x campo de visão.
- ✓ Mudança de paradigmas para elevar a qualidade do resultado.



Duração:

1 dia.

Método:

Através de autoavaliações, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe subsídios para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Capacitar os participantes para selecionar pessoas através de entrevistas com foco em competências, visando à identificação de evidências necessárias ao sucesso em determinado cargo, seja num processo de seleção interna ou externa.

Conteúdo Programático:

- ✓ Identificação e atração de talentos.
- ✓ Etapas do processo de escolha de pessoas.
- ✓ Gestão de pessoas por competências.
- ✓ Construção do perfil de competências.
- ✓ Busca de evidências comportamentais.
- ✓ Observação e percepção.
- ✓ Entrevista comportamental enfocando competências.
- ✓ Etapas da entrevista.
- ✓ Planejamento da entrevista.
- ✓ Roteiro de realização da entrevista.
- ✓ Avaliação de resultados após a entrevista.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações, role-playing, vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Capacitar os participantes a conhecer e utilizar adequadamente as técnicas de vendas, desenvolvendo seu próprio estilo como vendedor, estabelecendo relacionamentos produtivos com seus clientes, assim como, aprimorando as competências necessárias para alcançar metas e alavancar resultados.

Conteúdo Programático:

✓ Módulo 1: A primeira impressão é a que fica?

- Percepção: Conceitos e pré-conceitos.
- Autoconhecimento e Perfil Comportamental.
- Identificando o perfil do outro negociador.
- Estratégias, abordagem e seus impactos.
- Exercitando a venda para diferentes perfis.

✓ Módulo 2: Atitudes Vencedoras em Vendas

- Introdução ao conceito geral de Vendas.
- O princípio das negociações bem sucedidas.
- Competências essenciais do Vendedor.
- Conhecimento do produto, mercado e da empresa.
- O Vendedor como elo entre Empresa e Mercado.
- Características e benefícios dos produtos.
- Ciclo de vida do produto.

✓ Módulo 3: Processo de Vendas

- Pesquisa do cliente & Prospecção
- Contato & Abordagem
- Apresentação do produto/ serviço
- Lidando com objeções
- Fechando a venda
- Pós-Vendas & Fidelização



Duração:

1 dia por Módulo, em dias consecutivos ou não.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo feedback de seu relatório individual para que possam elevar seu autoconhecimento e aplicá-lo no seu dia-a-dia corporativo para o aperfeiçoamento pessoal, da equipe de trabalho e da organização.

Objetivo:

Desenvolver a equipe comercial para uma abordagem de coaching no seu relacionamento com os clientes, partindo da identificação do formato atual de vendas para a mudança do paradigma comercial, proporcionando a empresa alcançar elevados níveis de resultados e competitividade.

Conteúdo Programático:

- ✓ Como fazemos negócios
- ✓ O que dificulta o sucesso em vendas
- ✓ Novo Paradigma em Vendas
- ✓ Coaching de Vendas
- ✓ Práticas de Coaching
- ✓ Etapas do Ciclo de Vendas:



Preparando o Plano Comercial, Estabelecendo Contato, Identificando a necessidade, Criando Opções, Construindo a Solução, Fechamento da Venda, Pós-venda, Fidelização

- ✓ Perguntas no Ciclo de vendas
- ✓ Autoconhecimento e sucesso em vendas;
- ✓ Identificação do perfil comportamental dos interlocutores;
- ✓ Tipos de Perguntas e Perfil comportamental

Duração:

1 ou 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo feedback de seu relatório individual. São realizadas vivências para que os participantes ampliem sua compreensão acerca do coaching e sua aplicabilidade imediata no dia-a-dia de trabalho.

Nossa equipe conta com Coaches Facilitadores com sólida formação, experientes e certificados.



Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Ampliar as competências dos gestores de vendas para que se tornem coaches de suas equipes, visando fortalecer o novo modelo de atuação no campo de negócios, assim como desenvolver seu relacionamento como líder coach dos profissionais de sua equipe de vendas.

Conteúdo Programático:

- ✓ Nova visão de vendas
- ✓ Gestão de vendas e o coaching de vendas
- ✓ O novo paradigma de vendas
- ✓ Modelo de conversa de Coaching – GAINS
- ✓ Competências do Líder Coach
- ✓ Fazendo perguntas em vendas
- ✓ Compreendendo o Ciclo de vendas & coaching;
- ✓ Práticas de Coaching
- ✓ Autoconhecimento e sucesso em vendas
- ✓ Perfil comportamental e coaching
- ✓ Adequação das perguntas a cada perfil
- ✓ Cultura de coaching na organização
- ✓ Coaching em Ação.



Duração:

1 ou 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo feedback de seu relatório individual. São realizadas vivências para que os participantes ampliem sua compreensão acerca do coaching e sua aplicabilidade imediata no dia-a-dia de trabalho.

Nossa equipe conta com Coaches Facilitadores com sólida formação, experientes e certificados.



Objetivo:

Desenvolver profissionais em técnicas e competências necessárias para realização de negociações eficazes no dia-a-dia de trabalho.

Conteúdo Programático:

- ✓ Habilidades necessárias para uma comunicação mais produtiva.
- ✓ A percepção no processo de comunicação.
- ✓ Estilo de Negociadores.
- ✓ Análise dos processos de escolhas de estilo.
- ✓ Administrando conflitos.
- ✓ Cadeia cliente-fornecedor dentro da empresa.
- ✓ Como estabelecer uma relação ganha x ganha.
- ✓ Processo de negociação.
- ✓ Flexibilidade e concessão na negociação.
- ✓ Exercitando o processo de negociação
- ✓ Plano de ação visando melhoria de resultados em negociações do dia-a-dia.



Duração:

1 ou 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de vivências, dinâmicas de grupo e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Promover e desenvolver os times, integrando os indivíduos, visando despertar nas pessoas seu poder de conhecimento e habilidades, assim como estimulá-las a fazer uso destes para o sucesso da equipe.

Conteúdo Programático:

- ✓ Processo de transformação do grupo em equipe.
- ✓ Características de equipes de alto desempenho.
- ✓ Identificando o próprio perfil e da equipe.
- ✓ Perfil e impacto no estilo de comunicação e trabalho em equipe.
- ✓ Papel que cada um exerce na equipe.
- ✓ Vivenciando o trabalho em equipe.
- ✓ Influência e Motivação de Times.
- ✓ Exercitando novos modelos de relacionamento.
- ✓ Auto superação e dimensões de contribuição.
- ✓ Construindo melhores resultados através das forças da equipe.



Duração:

½ dia ou 1 dia, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo feedback de seu relatório individual e perfil da equipe. São realizadas vivências e estudos de caso, os visando ampliar a compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Propiciar aos participantes o alcance da excelência no atendimento através da comunicação eficaz, do trabalho em equipe e das relações interpessoais, esclarecendo os aspectos fundamentais do bom atendimento ao cliente.

Conteúdo Programático:

- ✓ Comunicação Verbal e Corporal
- ✓ Processo de comunicação: Emissor e Receptor; Vícios de Linguagem
- ✓ Estabelecendo empatia na comunicação.
- ✓ Relações interpessoais e Relação de Reciprocidade.
- ✓ Qualidade no atendimento: Palavras de Cortesia.
- ✓ Bom atendimento com foco na manutenção do negócio.
- ✓ Atendimento Padronizado X Atendimento Personalizado.
- ✓ O que Fazer e o que Não Fazer no Atendimento.
- ✓ Boa Impressão no Primeiro Contato;
- ✓ Imagem de um Profissional Competente.



Duração:

1 dia sala de treinamento e ½ dia visitas monitoradas de atendimento.

Método:

Através de vivências e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para no dia-a-dia corporativo. Além do aprendizado desenvolvido no treinamento presencial, são propostos trabalhos prévios e posteriores, conjugando assim o conhecimento à prática.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Apoiar a transferência da aprendizagem para aplicação prática e consistente das competências de coaching na realidade de trabalho do líder. Conectar os participantes com os sucessos e desafios de aplicar o coaching como ferramenta de liderança no dia-a-dia de trabalho.

Conteúdo Programático:

- ✓ Através de reuniões em pequenos grupos, nossa abordagem visa fortalecer o compromisso com planos de ação para desenvolvimento das competências e da cultura de coaching na organização, integrando o exercício do papel de gestor ao de Líder Coach .
- ✓ A pauta de cada reunião versará sobre experiências dos participantes a serem compartilhadas, necessidades identificadas e competências a serem desenvolvidas, propiciando o aprofundamento do aprendizado, apoiando a aplicação prática e consistente das habilidades na realidade de trabalho.



Duração:

Reuniões de 4 horas, com realização mensal e com até 10 participantes.

Método:

Focado no desenvolvimento das competências de coaching através da análise da realidade e levantamento de alternativas de como lidar com questões práticas, visando aperfeiçoar e perpetuar as competências de coaching desenvolvidas em treinamento.

Nossa equipe conta com Coaches Facilitadores com sólida formação, experientes e certificados.



Objetivo:

Desenvolver a flexibilidade de pensamento e abertura de novas ideias frente a cenários incertos ou inéditos, visando facilitar o envolvimento de pessoas em processos de mudança de paradigmas.

Conteúdo Programático:

- ✓ Dominância cerebral e a Criatividade.
- ✓ O processo criativo.
- ✓ Componentes do processo criativo.
- ✓ Pressupostos teóricos e práticos.
- ✓ Potencial criativo.
- ✓ Rompendo bloqueios mentais.
- ✓ Abrindo espaço para criatividade no trabalho.
- ✓ Criatividade e solução de problemas.
- ✓ Criatividade nas organizações.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de autoavaliações, vivências, dinâmicas de grupo e estudos de caso, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

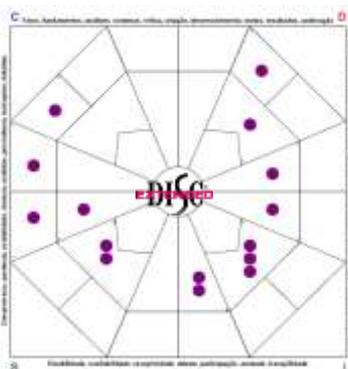
**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

Objetivo:

Considerando o perfil da equipe, este workshop busca desenvolver o refinamento do relacionamento da equipe, partindo do autoconhecimento e da consciência de que entendendo a si próprio é possível ser mais produtivo no trabalho em equipe.

Conteúdo Programático:

- ✓ Trabalho em equipe: contribuição, colaboração, comprometimento.
- ✓ Revisão da autoimagem de cada elemento da equipe e pontos de interseção com a visão do grupo.
- ✓ Conhecendo as preferências e perfis que compõem a equipe.
- ✓ Melhorando a capacidade para ouvir.
- ✓ Gestão de conflitos e estabelecimento de contratos de convivência.
- ✓ Exercitando novos modelos de relacionamento.
- ✓ Irradiando Possibilidades e Contribuições para continuidade da equipe.



Duração:

1 a 2 dias, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Como trabalho prévio os participantes responderão via Internet à ferramenta de análise de perfil, recebendo feedback de seu relatório individual e perfil da equipe. São realizadas vivências e estudos de caso, os visando ampliar a compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.

Objetivo:

Ampliar a compreensão de profissionais em técnicas e diferentes formas de se integrar, facilitando o relacionamento interpessoal dos participantes e fortalecendo o espírito de equipe.

Conteúdo Programático:

- ✓ Esclarecendo objetivos Comuns.
- ✓ O processo de comunicação.
- ✓ Estímulo ao diálogo.
- ✓ Contribuição, Colaboração e Comprometimento.
- ✓ Inspirando o atendimento de objetivos.
- ✓ Trabalhando a interdependência em equipe.
- ✓ Ampliando o repertório de relacionamento.
- ✓ Troca de feedback.
- ✓ Fortalecendo a atuação em equipe.
- ✓ Integrando a equipe para atingir o objetivo comum.



Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br

Duração:

½ dia ou 1 dia, a depender da abordagem andragógica e participantes.

Método:

Através de vivências e dinâmicas de grupo, os participantes realizam atividades que ampliam sua compreensão, fornecendo-lhe estrutura de atuação para que torne tal consciência uma ação real no seu dia-a-dia corporativo.



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP



Brightlink

*Sua melhor estratégia
em Capital Humano!*

**Desenvolva
os
Talentos
de
sua
Empresa**

ATHENA MONTALVÃO MILANI

Psicóloga graduada em 1988 com pós-graduação em Psicologia Organizacional pela Universidade Metodista de São Paulo, especialização em Coordenação de Grupos Operativos pelo Instituto Pichon Rivière, e Mestranda em Administração – Governança Corporativa pela FMU. Qualificada em Análise de Perfil Pessoal e de Equipes, Jogos por Competências e Modelos de Aprendizagem. Certificada em Coaching (Corporate CoachU e SLAC), é Coach e docente universitária. Reúne 30 anos de experiência profissional atuando em empresas de diversos segmentos no desenvolvimento de pessoas, seja como profissional e consultora de Recursos Humanos. Possui sólida vivência na gestão de projetos de Desenvolvimento Organizacional e Change Management. Atuação em todo Brasil como facilitadora em treinamentos diversos com grande bagagem no desenvolvimento e aplicação de técnicas vivenciais.

RITA ELTSINOF

Psicóloga graduada em 1990 pela UNIMARCO, com MBA em Gestão de Pessoas pelo Instituto de Tecnologia Mauá e especialização em Psicodrama pela Animus – Psicodrama e Educação. Qualificada em Jogos por Competências, Análise de Perfil Pessoal e de Equipes. Reúne mais de 25 anos de experiência em Recursos Humanos com foco em Educação Corporativa e desenvolvimento do potencial humanos nas organizações, ocupando posições de gestão em empresas nacionais e multinacionais, antes de se tornar consultora. Certificada em Coaching (ICI- Integrate Coaching Institute). Possui experiência em psicologia clínica e organizacional, vivência internacional. Atuação em todo Brasil como facilitadora nos mais diversos programas de treinamentos e desenvolvimento. Coach e coautora do livro “Coaching e Análise de Perfil”, escrevendo o capítulo “Desenvolvendo Competências Pessoais Através do Coaching”.

MEILING CANIZARES

Psicóloga graduada em 1994 pela USP – Universidade de São Paulo, pós-graduada em Administração de Empresas pela FAAP – Fundação Armando Alvares Penteado, com certificação em Análise de Perfil Pessoal e de Equipes. Credenciada pela International Coach Federation como ACC – ASSOCIATE CERTIFIED COACH (Coach Associado Certificado) com certificação Internacional em Coaching pela International Coach Academy. Mais de 20 anos de experiência em Recursos Humanos, com foco em Desenvolvimento Humano e Organizacional, ocupou posições estratégicas em organizações multinacionais, antes de se tornar consultora. Fluente no inglês e espanhol, possui forte vivência com equipes multiculturais. Atuação em todo Brasil como facilitadora nos mais diversos programas de treinamentos e desenvolvimento. Coautora do livro “Coaching e Análise de Perfil”, escrevendo o capítulo “Aplicação da Análise de Perfil ao Coaching de Liderança e Carreira”.

CRISTINA OLIVEIRA LOPES

Psicóloga graduada em 2008 pela UNIB – Universidade Ibirapuera, com MBA em Gestão Estratégica de Pessoas pela BBS – Brazilian Business School. Qualificada em Análise Avançada de Perfil Comportamental de Pessoas e Equipes, Jogos por Competência e Modelos de Aprendizagem. Reúne 10 anos de experiência profissional, com vivência em psicologia organizacional, avaliação e alavancagem do potencial humano. Atuação em todo Brasil, como facilitadora no desenvolvimento e qualificação de pessoas em diferentes programas de treinamentos. Coautora do livro “Coaching e Análise de Perfil”, escrevendo o capítulo “Feedback & Feedforward”.



Treinamentos & Workshops IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP

Dentre outros ...

Treinamentos

&

Workshops

IN COMPANY

Maiores informações:

(5511) 5053-7900

www.brightlink.com.br



Alameda dos Jurupis, 452

14º andar - Indianópolis

04088-001- São Paulo - SP