



O autor - Pedro Brito

É Business Advisor da Mercer Portugal, tendo como objetivo entregar soluções inovadoras, parcerias e serviços que acrescentem valor ao Portefólio Mercer. As soluções de Formação e Engagement, a Parceria com a NOVA School of Business Economics e a Communication factory, são o seu principal foco, gerando business cases, experiências de aprendizagem e serviços de comunicação para clientes/projetos locais e internacionais. Iniciou a sua carreira na Arthur Andersen (agora Deloitte) e foi Business Manager na Michael Page International. Fundou a Jason Associates em 2004, empresa que foi adquirida em 2017 pela Mercer Portugal.

Porquê este curso?

Aprenda a dar e receber feedback, ferramenta essencial para o desenvolvimento pessoal e profissional. Aumente a performance e alcance os melhores resultados através desta eficaz forma de comunicação. Com recurso a exemplos concretos vai dominar os elementos base de um bom feedback. Saberá adequá-lo a cada interlocutor específico, tendo em consideração a sua personalidade, competências e motivações. Aprenderá a usar esta ferramenta de comunicação em diferentes cenários e com diferentes objetivos. Será capaz de o fazer em momentos de avaliação de desempenho e em momentos sensíveis onde é necessário o feedback a pares, chefias ou clientes.

O que vai aprender?

- ✓ Dar feedback personalizado e adequado às competências e motivações do interlocutor
- ✓ Usar o feedback de desempenho para o desenvolvimento profissional dos seus colaboradores
- ✓ Gerir conversas difíceis, nomeadamente de feedback a pares e chefias
- ✓ Usar o feedback response como ferramenta para melhorar a satisfação dos clientes
- ✓ Aproveitar o feedback que recebe para valorização pessoal e profissional
- ✓ Usar o feedback para melhoria dos resultados e performance

A quem se destina?

- ✓ A todos os profissionais que gerem equipas ou que se preparam para assumir cargos de liderança
- ✓ A administradores de empresas, chefes de equipa ou profissionais da área de recursos humanos
- ✓ A qualquer profissional interessado em utilizar os processos de feedback na sua valorização profissional e pessoal
- ✓ A todos aqueles que acreditam que o feedback pode representar uma ferramenta poderosa de desenvolvimento



Se não estiver satisfeito nas primeiras 24 horas, devolvemos o seu dinheiro.



Conteúdos práticos.



Acesso permanente aos cursos.

Este curso inclui:

- ✓ 104 minutos de video HD
- ✓ Respostas do autor às dúvidas dos alunos
- ✓ Desafios lançados pelo autor aos alunos
- ✓ Exercícios nos módulos e uma avaliação final
- ✓ Anexos preparados pelo autor
- ✓ Possibilidade de tirar e guardar apontamentos
- ✓ Um certificado de realização no final do curso

A SABE online

Somos uma editora de cursos online. Respondemos às necessidades mais atuais de aprendizagem e valorização pessoal. Os nossos cursos têm um preço acessível e são oferecidos por profissionais com forte experiência. Queremos tornar-nos o seu parceiro permanente de aprendizagem.



Se não estiver satisfeito nas primeiras 24 horas, devolvemos o seu dinheiro.



Conteúdos práticos.



Acesso permanente aos cursos.

Estrutura do curso

Introdução 5min

Módulo 1 - Feedback com impacto 19min

Capítulos: Introdução do módulo
Comunicação e feedback
Feedback: tipo de conteúdo
Feedback: forma de comunicação
Feedback: erros típicos
Resumo do módulo

Quiz
Desafio**Módulo 2 - Feedback de desempenho** 17min

Capítulos: Introdução do módulo
Boas práticas no feedback
5 passos da reunião de feedback
Dar feedback contínuo
Resumo do módulo

Quiz
Desafio**Módulo 3 - Feedback e liderança** 16min

Capítulos: Introdução do módulo
Reconhecer os lados A e B
Feedback personalizado
O papel do líder coach
Resumo do módulo

Quiz
Desafio**Módulo 4 - O Feedback nas conversas corajosas** 17min

Capítulos: Introdução do módulo
Feedback: conversas corajosas
Realizar conversas corajosas
Feedback response de clientes
Resumo do módulo

Quiz
Desafio

Conclusão 6min

Avaliação Final 20min

Notas finais 4min

Anexos Dicas práticas para dar feedback eficaz a diferentes perfis
Teste diagnóstico: Líder Coach
Matriz de competências vs. motivações

Questionário de mapeamento de motivações de desenvolvimento
Modelo de avaliação de perfil comportamental

Conheça as condições comerciais e saiba mais em <http://sabe-online.com/courses/16>

Contactos

Para mais informações não hesite em contactar-nos.

Onde estamos: Rua D. Luís I, 3, 3º, 1200-149 Lisboa**Telefone:** +351 213 900 903**Email:** cliente@sabe-online.com

Meios de pagamento



Se não estiver satisfeito nas primeiras 24 horas, devolvemos o seu dinheiro.



Conteúdos práticos.



Acesso permanente aos cursos.