Apresentação Programa de desenvolvimento profissional e corporativo

DNA Corporativo Solutions

Desenvolvimento de equipe de Alta Performance

Desenvolvimento e construção de estratégias utilizando Dash Boards

Estratégias de Gamificação

Neurociências aplicada a negócios

Palestras – Workshops - Consultoria

Instagram: @neuroexpert

http:// www.dnacorporativo.com.br

“Quanto melhor entendermos o cérebro, melhor poderemos educá-lo”

O propósito:

Nossa proposta dá-se no sentido de apresentar a toda gente, potenciais internos que as tornem melhores.
Melhores profissionais, indivíduos que usem seus poderes para desenvolverem melhor seus projetos através do desenvolvimento de suas competências.

Como podemos te ajudar:

Estamos trazendo de forma inédita um programa em ciclos ao qual traz soluções aos 10 principais Softskills do Futuro – Atual – profissional.
Não há relação mercadológica em qualquer instância ao qual um Humano não esteja envolvido, mesmo com a forte ascensão da Inteligência Artificial, Robôs, veículos autônomos, Machine Learnings, Chat boots e toda a gama de Super inovações, sempre haverá a intervenção Humana no processo.
Para tanto, é importante conhecer como o Ser Humano funciona e como podemos buscar a melhor relação entre nosso cérebro e as soluções que precisamos.

Nossa caminhada:

- Formamos alunos em programas de pós graduação e consultoria desde 2001;
- Mais de 200 turmas formadas e mais de 300 palestras e workshops conferidas;
- Canal do You Tube com mais de 100 vídeos publicados, mais de 4000 seguidores e mais de 120.000 visualizações.
- Plataforma própria de formações On line com 7 cursos em operação.
- Canal no instagram @neuroexpert com dicas, livros e curiosidades.
- Desenvolvimento de projetos personalizados para cada tipo de negócio e necessidade.
- Todas as formações podem ser trabalhadas como módulos de pós graduação em universidades com carga horária até 24hs aula.
- Prática e aplicável tanto em desenvolvimento de produtos quanto serviços.
- Formações pode ser aplicadas em Português e Inglês.

Para mais depoimentos acesse nosso canal no youtube: YouTube

A importância das competências comportamentais:

Soft Skills

Soft skills são as competências que competem a personalidade e comportamento do profissional. Envolvem aptidões mentais, emocionais e sociais. Podemos dizer que são habilidades particulares, pois nascem de acordo com as experiências, cultura, criação e educação de cada pessoa, entre outros fatores.

As soft skills também estão relacionadas à sua forma de se relacionar e interagir com as pessoas e afetam os relacionamentos no ambiente corporativo e, por consequência, a produtividade da equipe. Além de serem difíceis de avaliar e não são adquiridas com capacitação técnica.

Hard Skills

As competências técnicas que acrescentamos ao currículo são as chamadas hard skills. São as habilidades que podem ser ensinadas em uma capacitação. Por exemplo: o uso de ferramentas e conhecimentos profissionais. Elas são desenvolvidas nos treinamentos corporativos para melhorar a qualificação profissional.

Principais Soft Skills mais valorizadas pelo Mercado:

1. Resolução de Problemas Complexos
2. Negociação
3. Gestão de pessoas
4. Raciocínio Indutivo e Dedutivo
5. Inteligência emocional
6. Pensamento crítico
7. Resiliência
8. Criatividade e inovação
9. Flexibilidade
10. Orientação para o cliente
11. Comunicação e apresentação
12. Adaptabilidade
13. Pensamento Crítico
14. Capacidade moral de julgamento
15. Orientação a experiências do Cliente
16. Flexibilidade Cognitiva
17. Processamento de informações
18. Analise de dados Quantitativos e Qualitativos
19. Disposição em envolver-se com informática
20. Desenvoltura em escrita

Vendas . 21
Atitude Positiva .22
Bom Humor .23
Auto estima .24
Auto confiança para assumir responsabilidades .25
Empatia .26
Auto gerenciamento .27
Disciplina .28
Visão Sistêmica .29
Storytelling .30
Pro-atividade .31
Aptidões técnicas específicas de cada área .32
Disposição para trabalhar em equipe .33
Capacidade de ouvir .34
Ética comportamental .35
Orientação para objetivos .36
Orientação para o cliente .37
Experiência .38
Potencial de crescimento .39
Autonomia .40

De acordo com o relatório da Udemy's (2020 Workplace Learning Trends Report), na lista de soft skills mais importantes para ter uma carreira de sucesso, **ter uma mentalidade de crescimento está em primeiro lugar.**

Segundo a pesquisa global Capgemini Digital Transformations Institute de 2017, 60% das empresas estão em uma crise de soft skills entre seus funcionários. A pesquisa ainda revelou que **a busca por profissionais com soft skills vem aumentando**. E a seguir, a porcentagem do que as empresas, dos 1.250 executivos da pesquisa, buscam:

- Foco no Cliente (65%): prestar bom atendimento e dedicar-se ao cliente;
- Colaboração (64%): cooperar com a equipe e na rotina de trabalho;
- Paixão por aprender (64%): sair da zona de conforto e ir em busca de novos conhecimentos;
- Habilidade Organizacional (61%): conhecimentos que o gestor precisa para compreender a complexidade da organização.

Fonte:

https://www.galileu.pt/blog/saiba-quais-sao-as-10-soft-skills-mais-valorizadas-pelas-empresas/
https://www.edools.com/soft-skills/
https://blog.seculus.com.br/10-soft-skills-mais-desejadas-por-empregadores/
https://blog.alertaemprego.pt/10-soft-skills-mais-valorizadas-pelos-empregadores/
https://www.napratica.org.br/como-desenvolver-soft-skills/
https://www.e-konomista.pt/soft-skills/
https://www.vagas.com.br/profissoes/acontece/no-mercado/6-soft-skills-mais-demandadas-pelos-empregadores/
https://administradores.com.br/artigos/o-que-sao-soft-skills-fique-por-dentro-das-6-soft-skills-mais-valorizadas-pelas-organizacoes-e-reinvente-se
http://www.ideiademarketing.com.br/2020/01/28/as-10-soft-skills-mais-importantes-para-sua-carreira-em-2020/
https://blueprintt.co/blog/soft-skills-para-gestores/
https://forbes.com.br/carreira/2017/07/6-soft-skills-mais-requisitadas-pelo-mercado/

Nosso circulo de ouro:

Porquê:

Desenvolver pessoas e dá-lhes ferramentas para que consigam evoluir e sua vida profissional, social e pessoal. Tornando profissionais mais assertivos e valorizados.

Como:

Identificamos as necessidades de cada ambiente corporativo, desenvolvendo soluções personalizadas a cada tipo e público, e, através do engajamento prático, desenvolver as competências necessárias.

O que:

Desenvolvemos programas de capacitação que trazem vieses da neurociência, psicologia, antropologia e gestão de maneira clara, simples e principalmente prática a toda a gente.

Nosso programa:

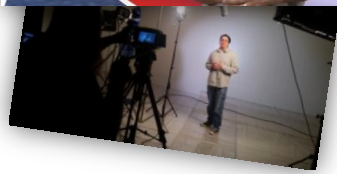
Nosso programa visa a contratação de visitas técnicas que envolvem levantamento de demandas, reflexão sobre o ambiente de negócios, elementos de competências a serem desenvolvidos, desenvolvimento e ajustes estratégicos e alinhamento de equipa em âmbito Estratégico / Executivo / Tático / Operacional.

Soluções:

Realizamos formações e consultorias para os mais diversos negócios com todo o tipo de profissional. Todas as nossas principais formações estão desenvolvidas para serem trabalhadas em módulos de 24 horas aulas como cursos fechados *In Company* ou como cursos de extensão ou módulos de pós graduação e em Universidades.

Demandas:

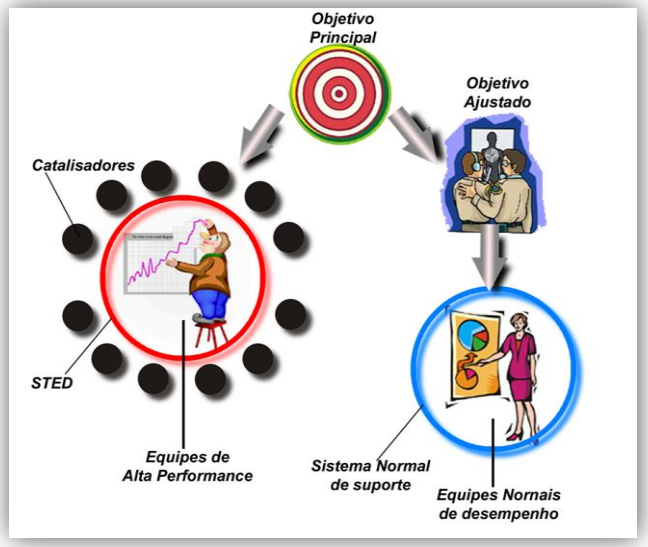
Nossas formações e planos de aprendizagem são especialmente definidos para serem adaptados a qualquer tipo de negócio e a qualquer realidade, pois trabalhamos com o viés do desenvolvimento Humano para Humanos, ou seja, ensinamos Pessoas a conhecerem Pessoas.



Os 4 blocos de nossos núcleos de desenvolvimento:

Objetivo básico desta linha de trabalho é buscar fornecer subsídios e diferenciais competitivos a equipes para que consigam, através de vieses da inteligência competitiva e da gestão do conhecimento, superarem expectativas estratégicas.

1. Desenvolvimento de Equipes de Alta Performance:



Assista o vídeo e saiba mais

Formações em 24 hs aula:

12 Elementos catalisadores para desenvolvimento de Equipes de Alta Performance

Vídeo apresentação Formação

Ementa proposta

Folder

Clique nos ícones para acessar o material...

Estudo e revisão das estratégias organizacionais de forma a conseguirmos avalia-las e testá-las enquanto hipóteses em futuras reações de mercado. Este teste, assim como a observação das medições da estratégia em tempo real é um elemento fundamental para a tomada de decisão. Em mercados tão dinâmicos ter a oportunidade de observar as tendências e ajustar a gestão de maneira mais rápida pode ser uma ótima ferramenta competitiva.

Clique na imagem e acesse a uma mini aula sobre estratégia e o funcionamento do Dash Board

2. Desenvolvimento e implementação de estratégias com utilização de Dash Boards:

Formação em 24 hs ou 80 hs aula (com implementação):

Inteligência Estratégica com Dash Board de Balanced Scorecard

Vídeo apresentação Formação

Vídeo Clip Formação EAd

Ementa proposta

Folder

Clique nos ícones para acessar o material...

Objetivo básico desta linha de trabalho é buscar fornecer subsídios e diferenciais competitivos a equipes para que consigam, através de vieses da inteligência competitiva e da gestão do conhecimento, superarem expectativas estratégicas.

3. Neurociência aplicada a negócios:

Assista o vídeo e saiba mais

Formações em 24 hs aula:

1. NeuroMarketing "A Revolução da comunicação cerebral"

Vídeo apresentação Formação | Vídeo Clip Formação EAd | Ementa proposta | Folder

2. Psicologia do consumo "Como o cérebro compra"

Vídeo apresentação Formação | Ementa proposta | Folder

3. Neurodireito e as leis cerebrais

Vídeo apresentação Formação | Ementa proposta | Folder

Clique nos ícones para acessar o material...

4. Como o cérebro aprende

Vídeo apresentação Formação Vídeo Clip Formação EAd Ementa proposta Folder

5. Neuroliderança " A gestão do desenvolvimento cerebral"

Vídeo apresentação Formação Ementa proposta Folder

6. "*Neurociência aplicada a Inteligência Artificial – Onde os mundos se encontram*"

Ementa proposta Folder

7. Marketing Sensorial "O segredo por trás das coisas que compramos"

Vídeo apresentação Formação Ementa proposta Folder Vídeo Clip Formação EAd

8. Neurociência por trás do comportamento

Vídeo apresentação Formação Ementa proposta Folder

Clique nos ícones para acessar o material...

4. Estratégias de Gamificação:

Clique na imagem e saiba mais

Estudo e revisão das estratégias organizacionais de forma a conseguirmos avalia-las e testá-las enquanto hipóteses em futuras reações de mercado. Este teste, assim como a observação das medições da estratégia em tempo real é um elemento fundamental para a tomada de decisão.
Em mercados tão dinâmicos ter a oportunidade de observar as tendências e ajustar a gestão de maneira mais rápida pode ser uma ótima ferramenta competitiva.

Formações em 24 hs aula:

1. Gamification “O poder dos jogos no desenvolvimento de competências e planos”

Vídeo apresentação Formação | Ementa proposta | Folder

2. Empreendedorismo “Como nunca te contaram antes”

Vídeo apresentação Formação | Ementa proposta | Folder

Clique nos ícones para acessar o material...

- Palestras – Workshops – Consultorias – Vídeo treinamentos personalizados – Formações à distância -

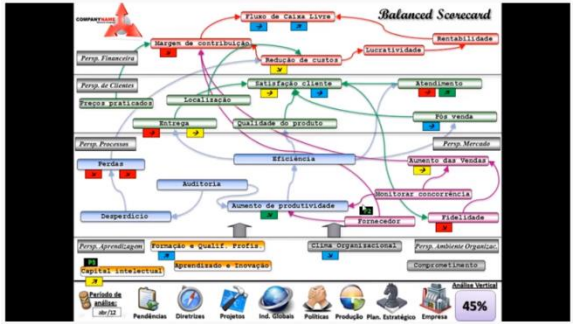
Palestras: Trabalhamos os mais diversos assuntos sob demanda de público, através da adaptação de nossos temas a realidade de cada negócio, geralmente são trabalhadas de 1 à 3 horas conforme necessidade do projeto. Podem ser realizadas em Português ou inglês.

Clique na imagem e assista a uma palestra

Clique na imagem e assista a um clip do workshop

Workshops: Os workshops são mais extensos que as palestras, variam entre 4 e 8 horas aula, e muitas vezes são acompanhados de atividades práticas. Nossos workshops podem ser realizados sob os temas que já temos ou serem construídos sob demanda do negócio sendo adaptados a realidade do público. Podem ser trabalhadas em Português e Inglês.

- Palestras – Workshops – Consultorias – Vídeo treinamentos personalizados – Formações à distância -



Vídeo funcionamento Dash Board – Estratégia de negócio

Consultorias: São programas de médio a longo prazo com o objetivo de organizar e acelerar performance da equipe ou negócio – Vendas, Estratégia, Atendimento, etc... Aplicado conforme analise de necessidades de cada negócio.

Depoimento sobre o curso On line

Cursos On Line: Através de uma plataforma de ensino própria, nossos cursos são especialmente desenvolvidos de forma que o aluno aproveite ao máximo a experiência de aprendizado. Os cursos em vídeo podem ser também produzidos sob demanda.

Conheça agora: ***www.neuroexpert.eadplataforma.com***

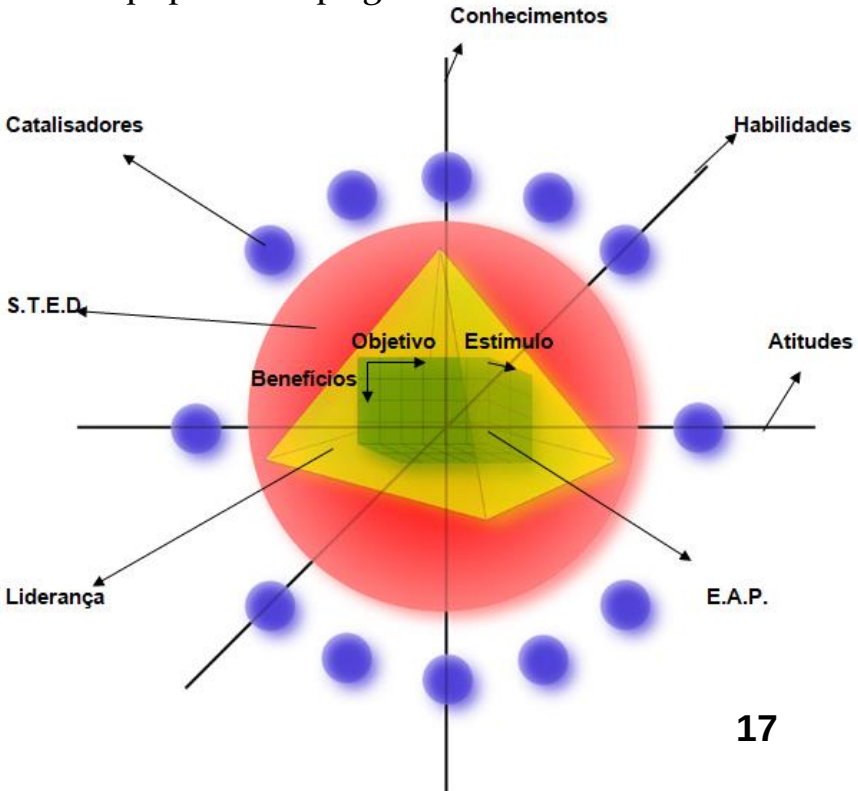
Assista os depoimentos

12 Elementos catalizadores de Equipes de Alta Performance:

A aplicação da metodologia dos 12 Elementos - Pontos azuis no mapa – é basicamente a organização e conscientização dos principais pilares para a transição de um time estilo “Grupo” transitando a um status de “Equipes convencionais” e logo a “Equipes de Alta Performance”.
Na próxima página, faça o teste, em quais estágios se encontra a sua equipe no mapa global.

Os 12 elementos a serem desenvolvidos são:

1° Elemento Criatividade e Inovação
2° Elemento Comunicação
3° Elemento Alinhamento e Consciência
4° Elemento Confiança e Solidariedade
5° Elemento Maturidade
6° Elemento Visão Estratégica
7° Elemento Pró-atividade e Sinergia
8° Elemento Clima Organizacional
9° Elemento Disciplina e Resiliência
10° Elemento Motivação e Diferenciação
11° Elemento Negociação e Gerenciamento de conflitos
12° Elemento Liderança para o Desempenho



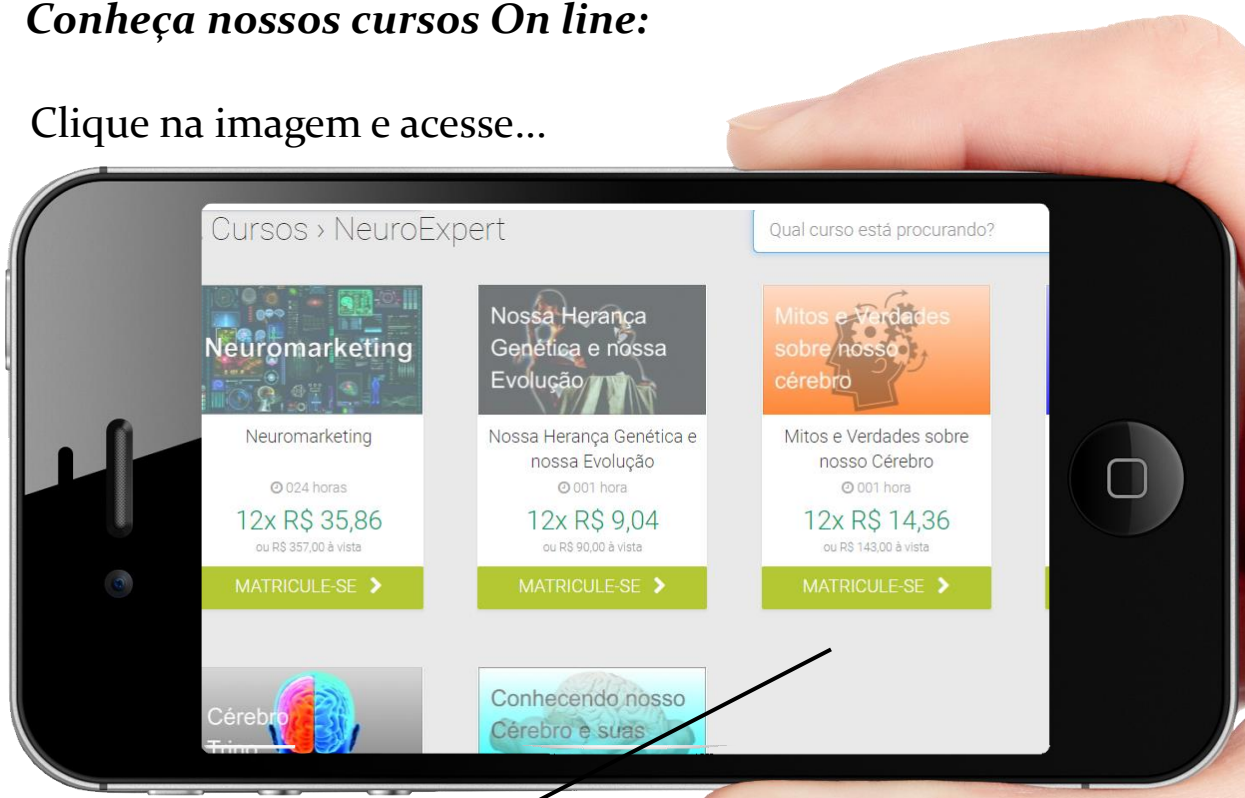
Fonte: Tese de Mestrado prof. Alexandre

Tabela de alocação de características em negócios
Estágios "Grupo", "Equipes convencionais" e "Equipes de Alta Performance"
Quais as características esta o seu negócio hoje?

Grupos:	Equipes convencionais:	Equipes de Alta Performance:
Perfil: Operacionais	Perfil: Especialistas focados	Perfil: Especialistas Generalistas
Perfil do membro: Estilos iguais padrão de perfil.	Perfil do membro: Estilos similares, diversidade aceita.	Perfil do membro: Diferentes pensamentos, culturas e conhecimentos.
Missão: Executar funções	Missão: Contemplação de tarefas, atingir metas.	Missão: Buscar diferencial competitivo, superar metas, propor soluções.
Visão: Manter o emprego	Visão: Execução da rotina	Visão: Próximo desafio
Valores: Proteger o grupo, Ser ágil, Cumprir o combinado, Atentar nos prazos, Economizar.	Valores: Eficiência, Cumprir normas, buscar a qualidade, não correr riscos, cumprir o planejado.	Valores: Aprendizado, Prospecção, Inovação, competitividade, sustentabilidade, eficácia, diferenciação.
Líder: - Autoritário – Inflexível – Pouco receptivo – Míope – Dominador – Manipulador.	Líder: - Executor – Rígido – Centralizador – Focado – Controlador – Especialista.	Líder: - Perceptivo – Tolerante – Ousado – Transparente – Inovador – Empático – Aberto – Generalista – Estratégico.
Tipo de comando: Uso do poder.	Tipo de comando: Estilo controler.	Tipo de comando: Estilo Coaching.
Maturidade: Baixa, Grupo comandado, Segue rotinas, não assume responsabilidades.	Maturidade: Instável, média para baixo, equipe pouco autônoma, segue padrões já existentes com medo de errar.	Maturidade: Madura, capacidade e disposição para assumir responsabilidades.
Sistema: Fechado com pouca interação com o meio, controles rígidos, feedback restrito e unilateral.	Sistema: Aberto, Paternalista, Burocrata, Mais formal, Mais controles, Robotizado, feedback constante.	Sistema: Aberto, protecionista, desburocratizado, menos formal, menos controles, estimulo a criatividade. feedback multilateral tipo 360°.
Problemas: Disputas internas e conflitos emocionais.	Problemas: Conflitos organizacionais por ordem de processos de rotina.	Problemas: Ego dos componentes
Foco: Tarefa	Foco: Resultado do processo	Foco: Cliente e sua satisfação, liderança de mercado
Mudança: Através de persuasão, vantagens pessoais ou pressão.	Mudança: Através do convencimento	Mudança: Inerente, continua e necessária.
Ferramentas comumente utilizadas: Tempo de processo (Tempo de ciclo), Programas de benefícios.	Ferramentas comumente utilizadas: Gestão por diretrizes, programa de participação de lucros.	Ferramentas comumente utilizadas: Balanced Scorecard, Gestão de talentos.

Conheça nossos cursos On line:

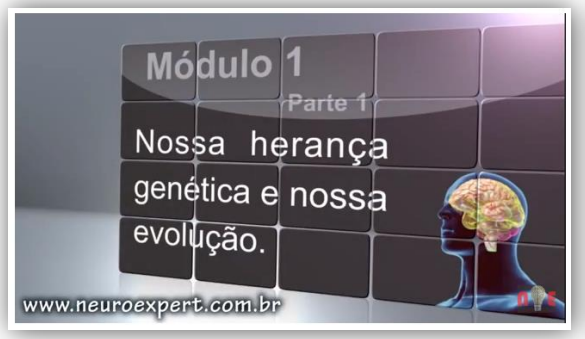
Clique na imagem e acesse...



Alta qualidade de som e vídeo em uma plataforma totalmente dedicada a formações on line!!

Outros cursos do professor:

Clique nas imagens para abrir...

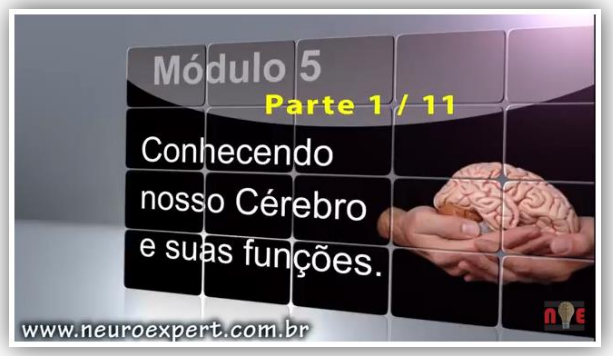


Clipe do curso

Clipe do curso

Clipe do curso

Clipe do curso



Clipe do curso

Formação completa em Neuromarketing – A Revolução da comunicação cerebral

Sobre o curso

Clique na imagem para assistir ao vídeo clip da aula...

Faça o download de meus e-books "A Gestão e a Comunicação Cerebral" [Download] e "Neuroaprendizado" [Download]

Formação:

2019 – Doutorando em ciências da comunicação com o tema “Neurociência direcionado a sistemas de Gamificação aplicado ao autodesenvolvimento de competências”, Universidade Lusófona – Lisboa / Portugal [Link Instituição]
2015 – Ext. em Neurociência, Grupo Inédita [Link Instituição], IENH [Link Instituição] e IBAC - 120hs de Formação – São Paulo/Rio Grande do Sul – Brasil
2011 - Mestrado em administração com ênfase em desenvolvimento de Equipes de Alta Performance, UFRGS - Rio Grande do Sul – Brasil [Link Instituição]
2011 - The challenges of European Management program, HEC - Écoledes Hautes Études Commerciales, Paris - França [Link Instituição]
2011- Doing Bussiness in Spain program, EADA - Escuela de Alta Dirección y Administracción, Barcelona – Espanha [Link Instituição]
2009- Graduação em Comércio Exterior – São Judas Tadeu, Rio Grande do Sul – Brasil [Link Instituição]
2006 - Master em Organizações – MBA em Organização de empresas – F.A.R.S., Rio Grande do Sul – Brasil [Link Instituição]
2006 - Enterprise Project Management e gerenciamento de Projetos PMI – UNISINOS- Universidade do Vale dos Sinos, Rio Grande do Sul - Brasil - [Link Instituição]
2005 – Graduação em Administração de empresas – São Judas Tadeu, Rio Grande do Sul – Brasil [Link Instituição]
1999 -Computer Animation Development & Multimedia - Computer Technology Institute, Toronto – Canadá [Link Instituição]

Percepção sensorial

Habilidades relacionais

Conhecimento Humano

Domínio emocional

Engajamento

Decisões conscientes

Gatilhos emocionais

Analise comportamental

Atitudes mais assertivas

Diferencial competitivo

Ações conscientes

Auto conhecimento

Aumento de Performance = Resultados Positivos

Engajamento de equipe – Mais vendas – Melhor atendimento – Prospecções mais assertivas – Melhor comunicação – Mais consciência diante dos objetivos e estratégias do negócio - Melhora nas relações entre colaboradores – Desenvolvimento de sentimentos positivos em relação aos negócios e pessoas – entre muitos outros...

Contatos e canais:

Whatsapp / Telemovel: +351 924270740
alexandre@dnacorporativo.com.br
Nacionalidade: Portuguesa / Brasileira
Linkedin: [Acesse]
You Tube: [Acesse]
Instagram: @neuroexpert [Acesse]
Curso On Line: [Acesse]