

# Eficácia do trabalho de/em equipe



Eduardo Rocha  
Diretor da DSG Consultoria



## Eficácia do trabalho de/em equipe

**Carga horária – 8 horas**

### Público-alvo

Profissionais de todas as áreas e posições que desejam melhorar sua competência para o trabalho de/em equipe, aumentando a probabilidade de obtenção de resultados nessa situação.

### Objetivo

Maximizar a competência do profissional para o trabalho eficaz de/em equipe com seus colegas, gestores, geridos e clientes internos, auxiliando a consecução de resultados e seu crescimento como pessoa e como profissional.

### Programa

Valores pessoais e sua influência

De um grupo para uma equipe

Sinergia

Os processos de trabalho em/de equipe

Aproveitamento de recursos e sinergia.

Consenso

Criatividade e aproveitamento dos recursos individuais

Práticas de envolvimento.

Colaboração e competição

Assertividade

Empatia

Resiliência

Proposta de Ações para o Autodesenvolvimento.

Fecho e Avaliação Final.

## Metodologia

Está fundamentada nos seguintes preceitos:

A sustentação da eficácia numa organização tem como primordial o FATOR HUMANO e este, necessariamente, deve desenvolver-se a níveis de excelência compatíveis, sendo o papel gerencial/de liderança prioritário.

As pessoas não resistem à mudança, mas sim a "serem mudadas", portanto, para a mudança de comportamento, devemos buscar o seu comprometimento, que é consequência de seu envolvimento.

A função do consultor é fornecer informações relevantes para reflexão, criando clima apoiador para a conscientização e decisão de mudar, que é de cada um.

Os participantes são adultos, portanto as técnicas utilizadas devem ser as da andragogia - educação de adultos -, propiciando a aprendizagem por meio de absorção de conceitos abstratos - teorias -, observação reflexiva, experimentação ativa - vivencial - e experiência concreta.

Os conceitos devem ser apresentados de forma não diretiva e têm a função de aumentar o conhecimento - cognitivo - do participante, diminuindo sua insegurança e sua reação emocional de resistência à mudança.

O grupo deve ser encorajado a apresentar e reconhecer seus próprios valores, recursos e conhecimentos, gerando criatividade por meio de administração eficaz dos conflitos e a buscar a compatibilidade produtiva por meio de do consenso.

As correntes teóricas, mesmo que antigas, não devem ser descartadas em prol das "modernas" sem uma avaliação profunda da aplicação real de seus princípios e a relação "causa e efeito".

Levando em consideração os preceitos apresentados, as técnicas a serem usadas no seminário serão:

- Exposição interativa e debates em plenário;
- Discussões preparatórias em grupos heterogêneos;
- Exercícios lúdicos de sensibilização;
- Exercícios de trabalho em equipe;
- Trabalho prático para proposição de ações.

## Consultor

Eduardo Rocha - Certified Management Consultant - CMC, pelo The International Council of Management Consulting Institutes- ICMCI. Diretor da dsg consultoria e assessoria - empresa de 23 anos em São Paulo. Consultor de empresas desde 1984. Conduziu diversos processos de Mudança e Desenvolvimento Organizacional, Planejamento Empresarial, Qualidade de Serviços e Desenvolvimento Gerencial em aproximadamente 250 organizações de pequeno, médio e grande porte no Brasil em 15 estados e DF. Conduziu em torno de 500 seminários e palestras, e também participou de projetos para a FIA-FEA-USP, UNICAMP, FGV-EPGE, Boucinhas & Campos e PriceWaterhouseCoopers. Tem 20 anos de experiência gerencial adquirida em empresas nacionais e multinacional nas áreas de Recursos Humanos, Planejamento e Tecnologia de Informação. Representative to council -ICMCI - The International Council of Management Consulting Institutes - 2002 . Membro Vitalício do Conselho Consultivo do IBCO - Instituto Brasileiro dos Consultores de Organização - Diretor de Desenvolvimento Profissional, de 2002 a 2004 e 2006 e Presidente de 1996 a 2002. Examinador do PPQG - Prêmio Paulista de Qualidade de Gestão - 2001. Foi secretário da ABTD - Associação Brasileira de T&D. Coordenador da Câmara Setorial de Educação e Treinamento - 1994. Coordenou projetos do Programa Sebrae de Qualidade Total - 1993/1996. Professor, em 2006, do MBA - FGV - EESP - da Indústria Farmacêutica - Curso de Liderança. Foi professor dos cursos de extensão da FIA-FEA-USP (Curso de Especialização em Gestão Empresarial) e pós graduação em Consultoria das Faculdades

Reunidas de Palmas - PR, UNIVEL- Cascavel/PR, Fundação Getúlio Vargas - EPGE, Universidade do Contestado - SC e UNISA - Universidade de Santo Amaro. Palestrante em diversas Universidades e Entidades Empresariais e, mais recentemente, no 30º Congresso Mundial de Treinamento e Desenvolvimento- ABTD -IFTDO. Teve várias entrevistas e artigos publicados em periódicos especializados, prefaciou o livro “Todo cliente tem o consultor que merece” de Luiz Augusto Costacurta Junqueira e escreveu o capítulo “The Brazilian Consulting Market” no livro The International Guide to Management Consultancy - Second Edition - agosto 2003. Cursou Administração de Empresas e o Curso Especial de Administração para o Desenvolvimento de Executivos do Setor Elétrico - FEA - USP.