

Técnicas para dar e receber Feedback



Eduardo Rocha
Diretor da DSG Consultoria



Técnicas para dar e receber Feedback

Carga horária – 8 horas

Público-alvo

Profissionais de todas as áreas e posições que desejam melhorar sua competência interpessoal, qualidade de vida e o clima organizacional ou queiram ampliar sua autopercepção e seu crescimento pessoal e profissional.

Objetivo

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

Identificar principais características e consequências do seu estilo interpessoal no trabalho.

Programa

Valores pessoais e sua influência.

Os estilos interpessoais e qualidade do relacionamento

Processos de exposição e solicitação de feedback

Reações ao receber feedback

Dicas para dar feedback

Assertividade

Empatia

Resiliência

Características do ouvinte ativo

Características das boas perguntas

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 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;
- Instrumentos de autoanálise para reflexão
- Discussões preparatórias em grupos heterogêneos;
- Exercícios lúdicos de sensibilização;
- 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.