

COMPETÊNCIA DE ARTICULAÇÃO

▶▶ O CONTEXTO

Gerentes e gestores, boa parte das vezes, agem como se uma boa idéia, um bom projeto, fossem auto-realizáveis; nada mais enganoso. Nossa capacidade de obter resultados na consecução de quaisquer objetivos que envolvam públicos com interesses diferentes, depende de 04 competências, vistas sistemicamente:

- Competência para atuar considerando as características da outra parte
- Competência para orquestrar resultados, a partir da integração de idéias, necessidades/ comportamentos de pessoas completamente diferentes.
- Competência para seduzir pessoas quanto a um dado objetivo, respeitando diferentes níveis de conhecimento do negócio/projeto
- Competência para integrar ações a partir de uma seqüência lógica/ sistematizada, aceita pelo grupo

▶▶ OS OBJETIVOS DO PROGRAMA

- Integrar as 04 competências citadas para que os gestores atuem como solucionadores de problemas do cliente.
- Conseguir obter a transição do foco no cliente para o foco do cliente (ou seja, compatibilizar os interesses dos clientes).
- Criar um clima para aprendizagem e parceria coletivas
- Consolidar todas as etapas dos processos de articulação, através do estudo de pelo menos um "case" de sucesso.

▶▶ CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (8 horas – 1 dia)

- O que é articulação?
- Articulação, negociação, mediação e arbitragem.
- O quadrado de resultados: as 04 competências do articulador eficaz
- Foco no cliente ou foco do cliente: isso faz toda a diferença
- O articulador como parceiro do grupo
- O articulador como solucionador de problemas
- O articulador como ouvinte
- O articulador como gestor de conflitos
- O articulador como gerador de flexibilidade no grupo
- Estratégias de relacionamento e comunicação
- Melhores práticas em articulações
- Um plano de ação individual e organizacional

▶▶ METODOLOGIA

- A metodologia a ser utilizada privilegiará uma visão prática dos conceitos, através de uma abordagem dedutiva, isto é, primeiro vivencia-se a situação para, depois, se deduzir pelo exemplo o conteúdo teórico.
- Como recursos didáticos serão utilizados filmes (tais como o clássico Parceria de Sucesso) e outros materiais de apoio pedagógico.
- Como Trabalho Prévio o participante deverá escolher 05 parceiros que deverão responder sobre ele (participante) o questionário "Você é um Bom Parceiro?" A responsabilidade pela tabulação das respostas deverá ser feita pelo próprio participante.
- O questionário "Como Gerar Confiança nos Relacionamentos" também deverá ser respondido pelo participante; as respostas devem representar o consenso entre ele e seu superior hierárquico (os dois questionários podem ser encontrados no site do Instituto MVC).
- A metodologia incentivar a troca dos papéis normalmente exercidos pelos participantes, buscando a vivenciação do mundo dos clientes dos projetos e vice-versa.

▶▶ CURRÍCULO RESUMIDO DOS CONSULTORES:

[JB VILHENA](#) ou [JOSÉ LUIZ MEINBERG](#) ou [FRANCISCO BITTENCOURT](#)

▶▶ SOLICITE-NOS UMA PROPOSTA COMPLETA: costacurta@institutomvc.com.br ou mariateresa@institutomvc.com.br