

Competências do Instituto MVC



Nossas Competências



Nossas Competências (Detalhamento)

Gestão de Pessoas e Negócios

- ❖ Gestão Globalizada
- ❖ Pensamento Sistêmico
- ❖ Mudança
- ❖ Gestão por Resultados
- ❖ Articulação
- ❖ Negociação, Flexibilidade e Parceria
- ❖ Trabalho em Equipe
- ❖ Vendas
- ❖ Gestão de Oportunidades
- ❖ Comunicação Verbal
- ❖ Comunicação Interpessoal
- ❖ Liderança e as Diferentes Gerações
- ❖ Gestão do Tempo e do Trabalho
- ❖ Decisões Estratégicas
- ❖ Postura Consultiva
- ❖ *Coaching* e Liderança
- ❖ Gestão Financeira
- ❖ Gestão de Crises

Performance Gerencial

- ❖ Gestão por Resultados
- ❖ Gestão Globalizada
- ❖ Gestão do Tempo e do Trabalho
- ❖ Produtividade Via Tecnologia
- ❖ Reuniões
- ❖ Delegação
- ❖ Mudança
- ❖ Trabalho em Equipe
- ❖ Comunicação Vendedora
- ❖ Negociação
- ❖ Gestão de Projetos
- ❖ Comunicação Virtual
- ❖ Gestão de Riscos e Oportunidades
- ❖ Decisões Estratégicas
- ❖ Postura Consultiva
- ❖ *Coaching*
- ❖ Gerenciamento de Processos
- ❖ Indicadores de Resultados (ROI)

Nossas Competências (Detalhamento)

Negociação e Articulação

- ❖ Negociação Gerencial
- ❖ Negociação
- ❖ Articulação e Comunicação
- ❖ Parceria e Influência
- ❖ Negociação Internacional
- ❖ Negociação em Compras
- ❖ Compras Consultivas
- ❖ Negociação em Vendas
- ❖ Negociação Sindical
- ❖ Mediação e Arbitragem
- ❖ Negociação em Equipe
- ❖ Negociação de Contratos
- ❖ Negociação Virtual (E-business)
- ❖ Negociação Avançada

Comunicação e Relacionamento

- ❖ Comunicação | Técnicas de Apresentação
- ❖ Comunicação Verbal e Corporal
- ❖ Comunicação Vendedora
- ❖ Comunicação e Negociação
- ❖ Comunicação Interpessoal
- ❖ Postura Consultiva
- ❖ Comunicação e Marketing Pessoal
- ❖ Comunicação entre Líder e Liderado
- ❖ Comunicação e Conflito
- ❖ Comunicação Virtual
- ❖ Comunicação Corporativa
- ❖ Comunicação entre Gerações

Vendas Consultivas

- ❖ Desenvolvimento Pessoal
- ❖ Comunicação Vendedora
- ❖ Matemática Financeira em Vendas
- ❖ Planejamento de Marketing
- ❖ Planejamento de Vendas
- ❖ Técnicas e Práticas de Vendas
- ❖ Negociação Comercial
- ❖ Recrutamento e Seleção de Vendedores
- ❖ Treinamento de Vendedores
- ❖ Liderança e Motivação de Equipe de Vendas – O Choque das Gerações
- ❖ CRM e Marketing Direto
- ❖ Compras Consultivas
- ❖ Despesas, Custos e Resultados
- ❖ Trade Marketing, Vendas e Logística
- ❖ Transformando Objetivos em Resultados
- ❖ Análise de Valor em Vendas
- ❖ Postura Consultiva

Negócios e Gestão de Crises

- ❖ Avaliação do Estágio e Prontidão
- ❖ Autodiagnóstico: Você está pronto para Crises?
- ❖ Pensamento Estratégico
- ❖ Melhores Práticas
- ❖ Processo Decisório
- ❖ Métodos Quantitativos para Avaliação de Crises
- ❖ Tipologias da Crise
- ❖ Gestão de Riscos e Oportunidades
- ❖ Delegação
- ❖ Comunicação Verbal, Interpessoal e Corporativa
- ❖ Flexibilidade, Confiança e Negociação
- ❖ Liderança e Gestão
- ❖ Crise e Motivação
- ❖ Gestão Proativa de Conflitos
- ❖ Conquistando Apoio da Organização
- ❖ Plano de Ação para o Day After

Universidade Corporativa

- ❖ Estudo de Viabilidade
- ❖ Benchmarking – Erros e Acertos
- ❖ Auditoria de Resultados
- ❖ Planejamento Estratégico
- ❖ Venda da Ideia/Marketing
- ❖ Metodologia Andragógica de Aprendizado
- ❖ Competências Essenciais
- ❖ Definições Metodológicas
- ❖ Competências

- ❖ Macro Indicadores de Processos e Resultados
- ❖ Eixos de atuação
- ❖ Personalidade Jurídica
- ❖ *Assessment*
- ❖ Certificação
- ❖ Pesquisa com Clientes Internos
- ❖ Marketing do Projeto
- ❖ Manual da Universidade
- ❖ Implantação

Todas as Competências do MVC estão, também, disponíveis em sua versão Avançada.
Em algumas das competências alguns módulos se repetem

Nossa Metodologia

Metodologia com abordagem andragógica, de características dedutivas. Nossos treinamentos vão da prática para a teoria, da identificação da necessidade de solução para um problema à base teórica para equacionamento dessa solução. Enfatiza a discussão / implantação de mudanças pessoais e organizacionais ao longo do próprio programa – através da elaboração de um plano de ação a ser posto em prática imediatamente – que envolve, inclusive, superiores, pares e subordinados. Treinamentos que integram as dimensões **Geração**, **Nível funcional** e **Competências**; Entendemos e atendemos as necessidades de nossos clientes a partir do conceito de “**Sistema Integrado de Educação Corporativa**”.

