



weCareon

Catálogo de formações 2017

www.wecareon.com

Quem somos

- Conjunto de profissionais que têm como missão potenciar o desenvolvimento do SER Humano da sua empresa.

- Coaches
- Formadores
- Psicólogos

WeCareOn



WeCareOn

Formações

Comunicação	Liderança	Mindfulness	Stress	Valorização Pessoal	Apresentações e Pitch
Resiliência	Motivação	Inteligência Emocional	Gestão Conflitos	Empreender no trabalho	Felicidade
Equipas de Alto Rendimento	Coaching Psicodramático	Feedback	Relações Interpessoais	Absentismo	Valores e Níveis de Consciência

www.wecareon.com

STRESS como combustível para Vida com Bárbara Ramos Dias

Objectivos

Promover a compreensão dos mecanismos associados ao stress, e **saber lidar com o stress como um aliado.**

Destinatários

Líderes de Equipa

Equipas de Vendas

Todos os interessados

Metodologia

Expositiva

Interativa/Vivencial

Teórico Prática

Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- Stress e eustress;
- Sintomas, sinais e causas;
- Técnicas de redução de tensão nervosa e de programação positiva para a excelência;
- Auto-estima na promoção da organização e responsabilização;
- Stress como aliado;
- Vivências expressivas de bom stress;
- Vivências para desenvolvimento de competências emocionais, comunicacionais e assertividade;
- Competências cognitivas, sociais, relacionais, afectivas e interpessoais pela expressão musical;
- Stress como equilíbrio de ordem física, emocional ou psíquica;
- Stress positivo como combustível para a motivação diária;

Duração

- 4 h; 8h; 12h;
16h

Valorização Pessoal com Bárbara Ramos Dias

Objectivos

- Estimular auto-estima e auto-conceito;
- Intervir na criatividade e auto-realização;
- Identificar novas potencialidades.

Destinatários

Líderes de Equipa
Equipas de Vendas
Todos os interessados

Metodologia

Expositiva
Interativa/Vivencial
Teórico Prática
Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

Reconstrução de papéis sociais e profissionais através de máscaras em psicodrama;

Criar e sonhar através de expressão dramática vivencial – criação de objectivos;

O som que me integra... vivências e valorização pessoal os diferentes “EU”;

Vivências expressivas em grupo e troca de papéis “o lugar do outro”.

Duração

- 4 h; 8h; 12h;
16h

Motivação e equipas de alto rendimento com Bárbara Ramos Dias

Objectivos

Através de metodologias expressivas dar ferramentas para contribuir para os formandos se sentirem mais confiantes de modo a focar em soluções alternativas

Duração

- 4 h; 8h; 12h;
16h

Destinatários

Líderes de Equipa

Equipas de Vendas

Todos os interessados

Metodologia

Expositiva

Interativa/Vivencial

Teórico Prática

Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- Como ter regulação emocional;
- Habilidades sociais elevadas;
- Compreender a sua motivação;
- Suplantar patamares e bloqueios mentais;
- Estados mentais e hábitos não produtivos;
- Como lidar com personalidades fortes recebendo a aprovação de qualquer forma;
- Exercícios vivências / Role-Play / Toda a teoria está apoiada em exercícios;
- Vivências expressivas em grupo e troca de papéis.

Gestão de interesses e conflitos com Bárbara Ramos Dias

Objectivos

Através do saber fazer, com uma componente muito prática, pretende-se que os formandos adquiram estratégias para identificar e saber lidar com conflitos do dia a dia.

Duração

- 4 h; 8h; 12h;
16h

Destinatários

Líderes de Equipa

Equipas de Vendas

Todos os interessados

Metodologia

Expositiva

Interativa/Vivencial

Teórico Prática

Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

Como aplicar a comunicação e relacionamento interpessoal;
Descrever técnicas de gestão do conflitos;
Comunicação nas equipas de trabalho;
Compreender barreiras à comunicação na Equipa;
Definir importância da comunicação;
Explicar o conceito de comunicar;
Listar competências da comunicação;
Saber as barreiras que impedem a comunicação;
Introduzir no dia a dia atitudes no relacionamento interpessoal;
Saber prevenir e controlar conflitos na relação atendedor-cliente;
Gerir reclamações;
Aprender a diagnosticar a natureza do conflito para gerar mudança;
Saber como actuar perante conflito;
Identificar níveis e efeito;

Absentismo só nas férias com Bárbara Ramos Dias

Objectivos

Num espaço experimental, pretende-se que cada interveniente desenvolva as suas competências e potencialidades de modo a prevenir o absentismo oriundo do stress, estados apáticos, depressões e ansiedades, factores estes que podem influenciar a restante Equipa pela negativa. Redução de absentismo, melhoria auto-estima, logo da produtividade.

Duração

- 4 h; 8h; 12h; 16h

Destinatários

Líderes de Equipa
Equipas de Vendas
Todos os interessados

Metodologia

Expositiva
Interativa/Vivencial
Teórico Prática
Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- Nunca o EU poderá encontrar-se através de si mesmo, só poderá encontrar-se através de um outro, do TU;
- Redescoberta de potencialidades e competências camufladas pela vida e stress;
- Liberdade da espontaneidade, criatividade e competitividade da organização;
- Resposta ao stress e quebra de barreiras;
- Foco nas soluções, auto confiança e auto segurança;
- Praticar a vida sem ser punido pelos actos decorrentes de determinado comportamento.
- Experimentar a mudança, troca de papéis, espelho e solilóquio.

Coaching Psicodramático Organizacional com Bárbara Ramos Dias

Objectivos

- Abrir visão para antigos CONFLITOS;
- Incremento no DESENVOLVIMENTO PESSOAL
- Associar STRESS a combustível para vida;
- Facilitar e desenvolver a COMUNICAÇÃO;
- Buscar ESPONTANEIDADE através da reflexão dos papéis;
- Melhorar os RELACIONAMENTOS;
- Desenvolver a CRIATIVIDADE;
- Aumentar a PRODUTIVIDADE;
- Ganhar TRANQUILIDADE com foco;
- Formar EQUIPAS coesas;

Duração

Blocos de 2 h
(isolados ou numa sequência de 8 semanas)

Destinatários

Líderes de Equipa

Equipas de Vendas

Todos os interessados

Metodologia

Expositiva

Interativa/Vivencial

Teórico Prática

Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- Noções básicas de psicodrama e Sociodrama;
- Planeamento e projecção de objectivos pessoais e profissionais - Foco;
- Modos de ultrapassar desafios diários desempenho do papel ou função;
- Motivação, comunicação e inter-relações;
- Avaliar os resultados e metas traçadas;
- Autoconhecimento, utilização das forças, virtudes e talentos;
- Auto-estima, autoconfiança e auto-motivação;
- Identificar défices e apoiar chefias a compreender as suas origens e superá-las;
- Comportamentos e desenvolvimento de habilidades/capacidades desejadas;
- Crenças, atitudes e comportamentos;

Gestão de Conflitos com Katian Caria

Objectivos

- Trabalhar competências e atitudes inerentes à gestão construtiva de conflitos
- Compreender o impacto dos vários níveis da escalada do conflito
- Treinar técnicas de comunicação e de negociação que facilitem a gestão de conflitos

Duração

- 4 h Ou
- 8 h

Destinatários

Todos os interessados nesta matéria e que queiram aumentar a harmonia e o bem-estar nas suas vidas

Metodologia

Assente em conhecimentos teórico-práticos de gestão e mediação de conflitos, será adoptado um método de exposição interactiva, com recurso a apresentação em powerpoint, reflexões individuais, a dois e partilhas de grupo. Serão ainda dinamizando exercícios práticos e simulações pedagógicas que permitam a interiorização dos conceitos.

Conteúdo Programático

- O Paradigma do Conflito
- As abordagens ao conflito e os estilos comportamentais
- Os níveis da escalada do conflito
- As boas práticas da comunicação na gestão dos conflitos
- A importância de adotar uma Atitude Proativa
- Os Passos do Processo de Resolução Win-Win

Comunicação Consciente com Katian Caria

Objectivos

- Trabalhar competências de comunicação (verbal e não verbal)
- Praticar a Escuta Activa e a Assertividade
- Compreender o poder da empatia nos relacionamentos
- Treinar a arte de dar e receber Feedback

Duração

- 4 h Ou
- 8 h

Destinatários

Todos os interessados nesta matéria e que queiram aumentar a harmonia e o bem-estar nas suas vidas

Metodologia

Assente em conhecimentos teórico-práticos de gestão e mediação de conflitos, será adoptado um método de exposição interactiva, com recurso a apresentação em powerpoint, reflexões individuais, a dois e partilhas de grupo. Serão ainda dinamizando exercícios práticos e simulações pedagógicas que permitam a interiorização dos conceitos.

Conteúdo Programático

- Adotar uma postura proativa no local de trabalho, em vez de reativa;
- Reconhecer a importância da comunicação consciente e aplicá-la;
- Identificar as vantagens da escuta ativa;
- Caracterizar o conceito de empatia;
- Distinguir entre feedback adequado e inadequado.

Mindfulness no dia-a-dia com Katian Caria

Objetivos

- Elevar o nível de consciência dos participantes
- Compreender a importância da qualidade dos nossos pensamentos
- Aprender a estar na sua própria companhia
- Treinar a Atenção Plena - Mindfulness

Duração

Blocos de 2 h
(isolados ou numa
sequência de 8
semanas)

Destinatários

Todos os interessados nesta matéria e que queiram aumentar a harmonia e o bem-estar nas suas vidas

Metodologia

Assente em conhecimentos teórico-práticos de Meditação e Mindfulness, será adoptado um método de treino prático, com recurso a momentos de reflexão individual, a dois e partilhas de grupo. Serão ainda dinamizados momentos de prática passiva e ativa que permitam a interiorização dos conceitos.

Conteúdo Programático

- Desmistificar o conceito de Mindfulness
- Ganhar uma nova perspetiva sobre a influência dos nossos pensamentos na qualidade da nossa vida
- Conhecer e treinar algumas práticas transformadoras de treino da atenção plena (práticas formais de meditação e práticas informais que pode fazer no seu dia-a-dia)

Resiliência e Inteligência Emocional com Luís Granja

Objectivos

- Dotar os participantes de ferramentas próprias para gerirem eles próprios as suas adversidades
- Formar os participantes sobre a relação existente entre os pensamentos/crenças e as nossas emoções
- Dotar os participantes de conhecimento sobre as diversas dimensões da IE

Duração

4h, 8h, 12h, 16h

Destinatários

- Líderes de Equipa
- Equipas de Vendas
- Todos os interessados

Metodologia

- Expositiva
- Interativa
- Teórico Prática
- Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- O que é o Stress
- Como surge o Stress
- O que é Resiliência
- O que é a IE
- Modelo de Resiliência ABC
- O que são emoções
- Regulação Emocional
- Como me tornar mais resiliente
- Estados Mentais Fixos Vs Estados Mentais Progressivos
- O Poder das nossas Crenças

Apresentações de Alto Impacto com Luís Granja

Objectivos

- Dotar os Executivos de Topo de técnicas comportamentais que os tornem comunicadores de sucesso.
- Capacitar líderes de equipas de técnicas de apresentação de sucesso.
- Formar vendedores de sucesso.

Duração

4h, 8h, 12h, 16h

Destinatários

- Executivos de Topo
- Líderes de Equipa
- Representantes de Vendas

Metodologia

- Presencial
- Expositiva
- Interativa
- Teórica e Prática

Conteúdo Programático

- O que é uma apresentação de Alto Impacto
- O Poder de uma História contada
- Como realizar uma introdução de Alto Impacto
- Como potenciar feedback no decorrer de uma apresentação
- Empatia com a audiência
- Comunicar com “mensagens”
- O poder da linguagem não verbal
- Comportamentos de sucesso
- Linguagem baseada em “Forças”
- Resiliência e Inteligência Emocional numa apresentação

Liderança “Positiva” com Luís Granja

Objectivos

- Formar os participantes com novas abordagens mais apreciativas no seu estilo de liderança
- Maior capacitação pessoal na gestão de relacionamentos humanos em equipa
- Dotar os participantes de conhecimentos da área da Psicologia Positiva

Duração

4h, 8h, 12h, 16h

Destinatários

- Executivos de Topo
- Líderes de Equipa
- Líderes de Departamento

Metodologia

- Presencial
- Expositiva
- Interativa
- Teórica e Prática

Conteúdo Programático

- Introdução à Psicologia Positiva
- Princípios da Liderança “Positiva”
- Características de um líder “positivo”
- Líder Emocionalmente Inteligente
- Resiliência e Inteligência Emocional
- Comunicação Empática em equipa
- Gestão de Conflitos
- Relacionamentos Humanos em equipa

Coaching e Liderança Pessoal com Luís Granja

Objectivos

- Fortalecer os formandos com novas ferramentas de desenvolvimento pessoal
- Dotar os formandos com mais ferramentas de capacitação pessoal na gestão das suas tarefas diárias
- Dotar os formandos de melhores conhecimentos sobre o comportamento humano

Duração

4h, 8h, 12h, 16h

Destinatários

- Executivos de Topo
- Líderes de Equipa
- Equipas

Metodologia

- Presencial
- Expositiva
- Interativa
- Teórica e Prática

Conteúdo Programático

- O que é o Coaching
- Crenças Potenciadoras Vs Crenças Limitadoras
- Elementos bases de uma comunicação assertiva
- O Poder das Perguntas
- Detetar Necessidades
- Comunicação Vs “mensagem”
- Escuta Ativa Vs Ouvir
- Noção e criação de Empatia entre grupos
- O papel do feedback na comunicação
- Reformulação Assertiva e Gestão de Conflitos
- Resiliência e Inteligência Emocional
- Diferenças entre feedback “positivo” e “transformador”

Felicidade e Florescimento Humano com Luís Granja

Objectivos

- Dar a conhecer as diferentes perspectivas históricas sobre a “Felicidade”
- Ferramentas próprias sobre a construção da “Felicidade” em equipa
- Formar e “florescer” colaboradores

Duração

4h, 8h, 12h, 16h

Destinatários

- Executivos de Topo
- Líderes de Equipa
- Equipas

Metodologia

- Presencial
- Expositiva
- Interativa
- Teórica e Prática

Conteúdo Programático

- Diferentes teorias da Felicidade
- O que é a Ciência da Felicidade
- Introdução ao Modelo de Florescimento Humano
- O Poder das Emoções Positivas
- Teorias do Fluir
- Como estabelecer Relacionamentos “positivos”
- Resiliência e Inteligência Emocional
- Teoria das Forças Humanas

Pitch e Apresentações com Tiago Campos

Objectivos

- Dominar as componentes básicas de uma apresentação
- Dominar as várias formas de apresentação
- Aprender a estruturar um pitch
- Criar emoções no ouvinte

Duração

- 40 h

(idealmente feito em blocos entre 2h a 4h)

Destinatários

- Executivos
- Equipas comerciais
- Gestores e líderes de equipa
- Formadores

Metodologia

- Assente em conhecimentos teóricos e práticos dos Toastmasters (líder mundial em comunicação e liderança), o método adotado será interativo com recurso a role play e feedback imediato. 75% prático, 25% teórico.

Conteúdo Programático

- Componentes Básicas da Apresentação
 - Estrutura, objetivo, linguagem corporal, variedade vocal, ajudas visuais.
- Apresentações Informativas
- Apresentações Técnicas
- Apresentações Persuasivas
- Apresentações Motivacionais
- Facilitar Dinâmicas de Grupo
- Storytelling
- Pitch

Relações interpessoais com Tiago Campos

Objectivos

- Reconhecer os diferentes níveis de conversação
- Dominar técnicas para recolher informação importante
- Aprender a criar empatia
- Aprender como lidar com o criticismo
- Dominar técnicas de negociação

Duração

- 16 h

(idealmente feito em blocos entre 2h a 4h)

Destinatários

- Público em geral
- Equipas comerciais
- Gestores e líderes de equipa

Metodologia

- Assente em conhecimentos teórico-prático das relações interpessoais, o método adotado será interativo com recurso apresentação power point, sendo dinamizado várias dinâmicas de grupo como role play e partilhas de grupo. Existindo sempre feedback imediato. 75% prático, 25% teórico

Conteúdo Programático

- Diferentes níveis de conversação
- Gerar empatia com questões
- Escuta ativa
- Como identificar o problema e chegar a solução
- Recolher informação
- Negociação

Feedback e Avaliação com Tiago Campos

Objectivos

- Reconhecer os diferentes tipos de feedback
- Transmitir um feedback de forma assertiva, concreta e impulsionadora de mudança
- Desenvolver a análise crítica e escuta ativa
- Identificar que tipo de feedback usar

Duração

- 16 h
(idealmente feito em blocos entre 2h a 4h)

Destinatários

- Líderes e Gestores
- Equipas comerciais
- Chefias

Metodologia

- Assente em conhecimentos teóricos e práticos dos Toastmasters (líder mundial em comunicação e liderança), o método adotado será interativo com recurso a role play, partilhas de grupo e feedback imediato. 75% prático, 25% teórico

Conteúdo Programático

- Feedback
 - O que é?, Tipos de Feedback, Importância do Feedback
- Analisar performances e comportamentos
- Fornecer Feedback
- Mudança de comportamento
- Depois do Feedback

Ser Emocionalmente Inteligente com Cristina Reis

Objectivos

- Conhecer o conceito de Inteligência Emocional
- Identificar as potencialidades da utilização da Inteligência Emocional
- Reconhecer as competências necessárias para ser emocionalmente inteligente
- Desenvolver estratégias de aplicação da Inteligência Emocional

Duração

- 3h
- 9h
- 12h
- 15h

Destinatários

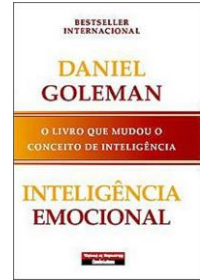
Todos os interessados de qualquer área de formação que queiram desenvolver competências nesta área e aumentar a harmonia e o bem-estar nas suas vidas

Metodologia

- Expositiva
- Interativa
- Teórico Prática
- Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- O que é a Inteligência Emocional?
- O perfil da pessoa emocionalmente inteligente
- As emoções e a sua identificação
- Como utilizar as emoções
- Aprender a gerir as emoções
- 10 regras de ouro para ser emocionalmente inteligente
- O que a Inteligência Emocional mudará na sua vida



Resiliência: Uma ferramenta para a vida com Cristina Reis

Objectivos

- Conhecer o conceito de Resiliência
- Identificar as vantagens na atitude resiliente
- Adquirir e desenvolver competências de resiliência
- Desenvolver a visão estratégica de retirar o aspetos positivos de uma crise

Duração

- 3h
- 9h
- 12h
- 15h

Destinatários

Todos os interessados de qualquer área de formação que queiram desenvolver competências nesta área e retomar o controlo das suas vidas nos momentos mais difíceis

Metodologia

- Expositiva
- Interativa
- Teórico Prática
- Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- O que é a Resiliência?
- O perfil da pessoa resiliente
- A resposta resiliente
- Crescimento Pós-traumático
- 10 regras para ser resiliente
- Benefícios da resiliência
- Ver uma oportunidade no problema



De Sonhador a Empreendedor com Cristina Reis

Objectivos

- Conhecer o conceito de Empreendedorismo
- Identificar os seus próprios objetivos e metas a atingir
- Adquirir competências de planeamento eficaz
- Desenvolver estratégias de auto-motivação

Duração

- 3h
- 9h
- 12h

Destinatários

Todos os interessados de qualquer área de formação que queiram desenvolver competências nesta área e alcançar os seus objetivos pessoais e profissionais

Metodologia

- Expositiva
- Interativa
- Teórico Prática
- Sessões em Grupo

Conteúdo Programático

- O que é ser Empreendedor?
- O perfil do Empreendedor
- Que sonhos? Que objetivos?
- Planeamento
- Perseguir os sonhos e alcançar as metas
- Princípios da Psicologia Positiva
- Princípios da PNL
- Auto-motivação
- Acreditar, acreditar e acreditar



Valores – Desenvolvimento dos níveis de consciência com Paula Ribeiro

Objectivos

- Conhecer os valores actuais da empresa
- Conhecer os valores actuais de cada pessoa
- Entender as diferentes visões dos outros
- Identificar padrões no meu nível de consciência
- Como me posso desenvolver para criar melhores relacionamentos
- Eu ou Nós?

Duração

- 8h
- 16h

Destinatários

Todos as pessoas que querem fazer o seu desenvolvimento humano e saber como os valores/consciência são a chave para a resolução dos conflitos no dia a dia

Metodologia

- 25% teórica
- 75% prática
- Exercício para conhecer os valores de cada pessoa

Conteúdo Programático

- O que são valores?
- Quais são os meus valores hoje?
- Qual o meu nível de consciência actual?
- Que padrões de comportamento tenho?
- Estou focado no EU ou no NOS?
- Como posso desenvolver-me para melhorar o meu nível de consciência?
- Como o meu desenvolvimento me vai ajudar e à empresa?
- Como resolver os bloqueios de níveis anteriores?
- Como vou comunicar melhor com o outro conhecendo os seus valores ?

SPIRAL DYNAMICS INTEGRAL



Formadores

WeCareOn



[Bárbara Dias](#)



[Luis Granja](#)



[Katian Caria](#)

www.wecareon.com

Formadores

WeCareOn



Cristina Reis



Tiago Campos



Paula Ribeiro

www.wecareon.com

WeCareOn



e-mail: info@wecareon.com

www.wecareon.com

www.facebook.com/wecareon

www.linkedin.com/company/wecareon