

leadership

# NEURO LEADERSHIP



PROGRAMA DE FORMAÇÃO

[www.eba.edu.pt](http://www.eba.edu.pt)



# A VISÃO DO LÍDER PARA INSPIRAR

## COMO LIDERAR PESSOAS EM PROCESSOS DE MUDANÇA ACELARADA

- *Profiling* de equipas
- Foco, atenção & decisão nos processos de liderança
- Técnicas de negociação em ambientes adversos e hostis
- A Mediação como fator crítico para a resolução conflitos
- O Eneagrama da determinação de perfis comportamentais e de liderança
- A PNL como a arte e a ciência da excelência humana no desenvolvimento pessoal e profissional

# NEUROLIDERANÇA O DESAFIOS DOS NOVOS LÍDERES



## para quem

O *Neuroleadership Training* é dirigido às direções e às chefias intermédias. Um programa que visa dar competências relacionais, emocionais e comportamentais, de comunicação interna e externa para tornar o seu processo de liderança mais efetivo, mais eficiente e mais agregador.

## 1º MÓDULO: Profiling & Leadership Training

### ENQUADRAMENTO

Explicação do processo Liderança Operacional e respetivos procedimentos. Determinar os tipos de liderança apropriados a cada processo, desenvolvendo as melhores acções para obter os melhores resultados.

Saber utilizar os melhores processos de Profiling de Equipas, levando-nos assim ao melhor equilíbrio entre equipas operacionais e chefias

### PROGRAMA

- Enquadramento do Modelo de Liderança Operacional.
- As novas competências e os atuais desafios.
- Profiling de Equipas.
- Os diversos estilos liderança & Análise gestão performance
- Modelo e procedimentos para implementação processo.

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Rui Mergulhão Mendes

## 2º MÓDULO: **Foco, Atenção & Decisão**

### ENQUADRAMENTO

A forma como construímos a nossa realidade está envolta em complexos sistemas neuronais e cognitivos. O nosso processo de atenção e de foco não é linear, logo a forma como a informação é apreendida também não corresponde a padrões comuns e universais, gerando por vezes falsas informações, que nos podem conduzir a falsas memórias, levando-nos por vezes a processos de decisão enviesados.

### PROGRAMA

- A cognição e a atenção.
- Erros na construção da informação.
- O foco.
- Processos mentais da Decisão.
- O princípio das Falsas Memórias.

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Rui Mergulhão Mendes

## 3º MÓDULO: **Negotiation & Leadership Tactics I**

### ENQUADRAMENTO

Adquirir competências de negociação em ambientes hostis, incertos e de risco, utilizando as melhores e mais eficientes técnicas de comunicação e negociação, aplicadas na resolução de conflitos pelas polícias de referência a nível mundial.

### PROGRAMA

- Princípio de Negociação.
- Comunicação na Negociação.
- Fases do processo de negociação.
- Função e Perfil do Negociador.
- Exercícios e casos práticos.

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Paulo Vieira Pinto

## 4º MÓDULO: Mediation & Conflict Management I

### ENQUADRAMENTO

Utilizar ferramentas de comunicação que nos permitam compreender os reais interesses e necessidades dos intervenientes para além das posições que comunicam.

### PROGRAMA

- Posições vs Interesses e Necessidades.
- Perguntas abertas.
- Escuta ativa.
- Separar pessoas de problemas.
- A gestão das emoções: “subir à galeria”.
- Exemplos reais, exercícios e casos práticos.

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Sara Mendes

## 5º MÓDULO: **Mediation & Conflict Management II**

### ENQUADRAMENTO

Adquirir competências de gestão de conflitos que permitam selecionar o mecanismo mais adequado aos interesses das partes e da situação em concreto.

### PROGRAMA

- Princípios da mediação.
- Fases do processo de mediação.
- Identificar um “caso típico” para mediação.
- Vantagens da mediação para os intervenientes.
- Exercício e casos práticos.

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Sara Mendes



## 6º MÓDULO: Liderança - Força em Desenvolvimento

### ENQUADRAMENTO

Identificação e análise do Perfil de Liderança. Compreensão da força instintiva de cada perfil e desconstrução de aspectos que podem ser desenvolvidos. O impacto de cada perfil na comunicação individual e inter equipa. Influência positiva na performance directa e indirecta dos elementos de cada equipa.

### PROGRAMA

- 9 Perfis, 9 Motivações
- Motivações conscientes e inconscientes
- Impacto do perfil na gestão da equipa
- Influência do perfil na Comunicação

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Ana Paula Pranto

## 7º MÓDULO: O exercício da Liderança

### ENQUADRAMENTO

Identificação das áreas preferenciais de actuação e a sua sobreutilização. Análise das áreas menos preferenciais e como as potenciar.

O impacto do foco colocada nas diferentes áreas e como este determina os níveis de informação e segurança na tomada de decisão e na qualidade das relações estabelecidas.

### PROGRAMA

- Subtipos de liderança
- Sobre utilização e subutilização no perfil
- O impacto dos subtipos na dinâmica da equipa

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Ana Paula Pranto

## 8º MÓDULO: **Comunicação Humana**

### ENQUADRAMENTO

Conhecer os mecanismos da mente e como estes influenciam os nossos processos de comunicação. Ampliar a nossa percepção da realidade como forma efetiva de impactar positivamente resultados e performance. Utilizar os mecanismo da mente para desenvolver competências que nos ajudem a mapear e identificar o nosso estado atual, bem a determinar os estados desejados de modo a atingir os objetivos estabelecidos.

### PROGRAMA

- Modelo de Comunicação da Programação Neurolinguística
- A Percepção
- Sistemas de Representação
- O estado atual e o estado desejado
- Sistema da ativação reticular

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Vera Braz Mendes

## 9º MÓDULO: Resultados & Estrutura da Motivação

### ENQUADRAMENTO

Utilizar os mecanismos da mente para desenvolver competências que nos ajudem a mapear e identificar o nosso estado actual, bem a determinar os estados desejados de modo a atingir os objectivos estabelecidos. Perceber a importância dos valores pessoais e organizacionais, como base de decisão, motivação e satisfação.

### PROGRAMA

- O estado actual e o estado desejado
- Objectivos como programa neurolinguístico
- Sistema da activação reticular
- Valores
- Levantamento e investigação dos fatores de motivação
- Hierarquia de critérios

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Vera Braz Mendes

## 10º MÓDULO: **Gestão Emocional**

### ENQUADRAMENTO

Flexibilizar a nossa percepção dos acontecimentos, obtendo uma descrição mais abrangente, resultando em mais e melhor informação para os processos de tomada de decisão.

Saber gerir os nossos estados mentais internos, aumentando assim os níveis de inteligência emocional.

### PROGRAMA

- Flexibilidade – Posições preceptivas
- Gestão emocional
- Processo de ancoragem
- Níveis Neurológicos

**Duração:** 4:00 Horas

**Formador:** Vera Braz Mendes

# Formadores



## Ana Paula Pranto

Leadership & Behaviour Facilitator

ver curriculum completo [aqui](#)



## Paulo Vieira Pinto

Forensic & Investigative Interviewing

ver curriculum completo [aqui](#)



## Rui Mergulhão Mendes

Profiler & Behaviour Analysis

ver curriculum completo [aqui](#)



## Sara Mendes

Jurista e Mediadora

ver curriculum completo [aqui](#)



## Vera Braz Mendes

Master Trainer de PNL

ver curriculum completo [aqui](#)



**eba:**

**emotion  
will define  
tomorrow's  
professionals.**



# eba: Media Clipping



## Sic Notícias

Análise Intervenções  
caso construção novo  
aeroporto

[\(Aqui\)](#)



## TVI

Perfil comportamental autor  
tentativa ataque Fac.  
Ciências

[\(Aqui\)](#)



## SIC Notícias

Análise Debate Costa /  
Rio  
Legislativas 2022

[\(Aqui\)](#)



## SIC Notícias

Análise debates Eleições  
Legislativas 2022

[\(Aqui\)](#)



## TVI

Entrevista José Sócrates a  
José Alberto Carvalho TVI

[\(Aqui\)](#)



## CMTV

Entrevista Homicida  
Professora do Montijo

[\(Aqui\)](#)



## RTP 1

Debate Legislativas  
Passos Coelho vs António  
Costa

[\(Aqui\)](#)



## Jornal Público

Comissão Parlamentar  
Inquérito caso BES

[\(Aqui\)](#)



## CMTV

A perceção Neuro facial  
em contextos Judiciais

[\(Aqui\)](#)



## SIC Notícias

O Poder da Linguagem  
Corporal nos Tribunais

[\(Aqui\)](#)



## Jornal Público

Análise Testemunhos em  
Contexto Judicial

[\(Aqui\)](#)



## Diário de Notícias

Análise aos debates  
Trump x Clinton

[\(Aqui\)](#)



## RTP 1

Análise relação José  
Sócrates Juiz Carlos  
Alexandre

[\(Aqui\)](#)



## RTP 1

Análise Pedro Passos  
Coelho vs António Costa

[\(Aqui\)](#)



## RTP 2

Análise Caso Gémeos  
Iraqianos – Ponte de Sor

[\(Aqui\)](#)



# eba: Análises



Análise Comportamental  
**António Costa**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**António Costa**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Fernando Medina**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Joe Berardo**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Entrevista SEF**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Viúva Filipe Silva**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Diana Fialho**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Cristiano Ronaldo**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Manuel Delgado**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**José Sócrates**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Juiz Joaquim Silva**  
[\(Aqui\)](#)



Análise Comportamental  
**Rui Pinto**  
[\(Aqui\)](#)

# eba: Clientes



/ University of Porto



# Proposta Formativa

## **40:00 HORAS DE FORMAÇÃO**

- Método Expositivo – Parte teórica das matérias;
- Método Demonstrativo – Apresentação de vídeos;
- Envio de material de suporte para integração conhecimento;
- Seleção *papers* científicos, vídeos, bibliografia recomendada, etc.

Valores da formação sob consulta.

## **CONDIÇÕES PAGAMENTO**

- 50% na Adjudicação | 50% na Data Formação
- (Preços Isentos de IVA artº 9º do CIVA)

# obrigado



**emot:onal**  
business  
academy

Av. Dr. Mário Moutinho N.º 33 – A  
1400-136 Lisboa

[info@eba.edu.pt](mailto:info@eba.edu.pt) , 917 278 657



[seguir](#)



[seguir](#)



[subscriver](#)



[conectar](#)

[\*\*www.eba.edu.pt\*\*](http://www.eba.edu.pt)