Stakeholders e Relações Estratégicas (Microlearning)

Pessoas - Liderança, Comunicação e Inteligência Emocional

- **Nível:**
- **Duração:** 1h

Sobre o curso

Este curso visa capacitar os participantes a gerir Stakeholders de forma estratégica, empática e consciente, desenvolvendo competências-chave para comunicar com impacto, alinhar interesses e liderar com influência. Pretende-se que os participantes saibam identificar os diferentes tipos de Stakeholders, construir relações de confiança e tomar decisões que promovam a colaboração. O curso destaca a importância das relações humanas na geração de valor organizacional e oferece estratégias práticas para transformar interações em oportunidades.

Esta formação adota uma metodologia de microlearning, para promover uma assimilação rápida e eficaz dos conteúdos, adequando-se às agendas preenchidas dos profissionais contemporâneos.

Destinatários

- **Gestores de projeto e equipas** que lidam com múltiplos interlocutores e precisam de garantir o alinhamento de objetivos;
- **Líderes e gestores** que querem reforçar a sua capacidade de influência e de criação de redes de confiança;
- **Consultores e profissionais de RH** que facilitam processos de mudança e envolvimento de Stakeholders internos e externos;
- **Técnicos e especialistas** que precisam de adaptar a sua comunicação a públicos diversos;
- **Empreendedores e profissionais liberais** que querem desenvolver relações estratégicas e sustentáveis com parceiros, clientes e comunidades;
- **Colaboradores em contextos colaborativos ou interdepartamentais**, onde a articulação entre diferentes partes é fundamental para o sucesso.

Objetivos

- Compreender quem são os Stakeholders, os seus tipos e o seu impacto nas organizações;
- Desenvolver uma comunicação clara e empática, adaptada ao perfil de cada Stakeholder;
- Fortalecer relações profissionais através do reconhecimento e regulação das emoções;
- Aplicar estratégias para alinhar interesses, resolver conflitos e negociar com eficácia;
- Saber lidar com mudanças com flexibilidade e tomar decisões com visão e intencionalidade;

- Construir e manter redes de contacto diversificadas e úteis para o desenvolvimento profissional.

Metodologia

O Microlearning é uma **estratégia de formação que segmenta a informação em pequenas unidades**, tornando-a mais digerível e **adequada à capacidade de atenção dos formandos** modernos.

Saiba mais sobre Microlearning!

Aula Experimental:

Experimente a metodologia sem qualquer compromisso. A Aula experimental é composta pelo primeiro módulo do curso e serve para o formando conhecer o funcionamento da metodologia E-Learning da GALILEU e aproveitar para esclarecer todas as dúvidas que possa ter sobre o curso.

Solicite uma Aula Experimental

Programa

- Apresentação do Curso
- O que são Stakeholders?
- Comunicação e Escuta Ativa
- Relações Interpessoais e Inteligência Emocional
- Negociação, Influência e Gestão de Conflitos
- Resiliência, Adaptabilidade e Pensamento Estratégico
- Networking Estratégico
- Conclusões e Próximos Passos

Apresentação do Curso

Módulo 1. O que são Stakeholders?

- Quem são os Stakeholders
- Tipos de Stakeholders
- Etapas da gestão de Stakeholders
- A importância da gestão eficaz de Stakeholders

Módulo 2. Comunicação e Escuta Ativa

- Comunicação eficaz
- Barreiras comuns à comunicação com Stakeholders
- Escuta ativa
- Pilares da escuta ativa
- Benefícios da escuta ativa na gestão de Stakeholders

Módulo 3. Relações Interpessoais e Inteligência Emocional

- Relações de confiança e cooperação
- Pilares da confiança nas relações com Stakeholders
- Liderar com Consciência e Empatia
- 5 Pilares da Inteligência Emocional

Módulo 4. Negociação, Influência e Gestão de Conflitos

- Negociação e influência
- Alinhar interesses e conquistar apoio
- Apresentar soluções alternativas
- Gestão de conflitos
- Técnicas para negociar prazos realistas
- Comunicação assertiva
- Transformar conflitos de prazo em oportunidades

Módulo 5. Resiliência, Adaptabilidade e Pensamento Estratégico

- Resiliência e adaptabilidade
- Modelos e estratégias
- Aplicações práticas no dia-a-dia
- Pensamento estratégico
- Modelos estratégicos
- Aplicações práticas no dia-a-dia

Módulo 6. Networking Estratégico

- Criar redes de contacto significativas e diversificadas
- Diversidade e intenção
- Estratégias para fortalecer e expandir o networking
- Onde cultivar relações estratégicas

Módulo 7. Conclusões e Próximos Passos

- Ideias-chave
- Próximos passos