



DALE CARNEGIE®
TRAINING



DALE CARNEGIE COURSE



Telefones: 211 212 170 | 229 396 700

email: customerservice@dalecarnegie.pt

DALE CARNEGIE COURSE

A Dale Carnegie Course® transformou a carreira de mais de 7 milhões de graduados. E agora queremos ajudá-lo a juntar-se às fileiras de pessoas mais bem sucedidas do mundo.

Através de um processo patenteado que usa a dinâmica da equipa e actividades intra-grupo, o curso irá ajudá-lo a dominar as capacidades exigidas no actual difícil ambiente de negócios. Aprenderá a fortalecer as relações interpessoais, a gerir o stress e a lidar com condições de rápida mudança no local de trabalho. Estará mais bem equipado para funcionar como um comunicador persuasivo, solucionador de problemas criativo e líder focado. E irá desenvolver uma atitude de tomada de cargo que lhe permitirá iniciar com confiança e entusiasmo.

Em suma, o curso vai poder movê-lo muito além da sua zona de conforto à medida que planeia novas e ambiciosas metas.

Também irá ensinar-lhe os 5 Drivers do Sucesso:

- Construir uma maior autoconfiança
- Fortalecer as suas Competências
- Comunicação
- Melhorar capacidades de desenvolver competências de liderança
- Reduzir o stress e melhorar a nossa atitude

A Dale Carnegie Training® identificou os principais atributos que distinguem pessoas de topo. Estes atributos foram incorporados num processo de formação através de um ciclo de melhoria de quatro fases contínuas. A formação enfatiza os princípios de sucesso e mostra como colocá-los em acção todos os dias. No final do programa terá uma base sólida sobre como construir o crescimento profissional ao longo da vida e melhoria do desempenho.



DALE CARNEGIE COURSE

TEMÁTICA	DEPOIS DO PROGRAMA ESTARÃO APTOS A
Construir as Bases do Sucesso	Relacionar-se com outros profissionais e atingir os objectivos definidos
Recordar factos e nomes para criar primeiras impressões positivas	Aplicar um processo comprovado para recordar factos e nomes para criar primeiras impressões positivas
Técnicas de memorização para desenvolver relacionamentos profissionais — Autoconfiança	Utilizar um processo comprovado para reforçar relacionamentos profissionais Usar as nossas experiências para comunicar com mais confiança
Ter entusiasmo no trabalho	Planear e preparar-se para alcançar os objectivos de entusiasmo Demonstrar como mudar a nossa atitude pode alterar comportamentos Entender como o entusiasmo nos ajuda a alcançar as nossas visões
Reconhecer realizações	Melhorar as atitudes reconhecendo os nossos sucessos Focar os nossos pontos fortes e os pontos fortes das outras pessoas Aperfeiçoar as nossas competências profissionais de comunicação
Pôr o stress em perspectiva	Lidar com o stress
Motivar os outros & Fortalecer relacionamentos profissionais	Comunicar de forma persuasiva, levando as pessoas à acção
Colocar energia nas nossas comunicações	Reconhecer que incluir acção nas nossas comunicações profissionais ajuda-nos a usar o nervosismo a nosso favor Ser mais natural ao comunicar com os outros Ser mais expressivo para animar e envolver as outras pessoas
Comunicar com confiança Comunicar de forma clara	Comunicar de forma animada, obtendo o comprometimento dos receptores Comunicar com convicção Comunicar de forma concisa
Falar de improviso	Comunicar eficazmente em situações inesperadas Aplicar métodos que ajudam a comunicar com clareza e convicção Reconhecer o valor de apresentar as nossas ideias com confiança
Ganhar a cooperação voluntária das pessoas	Influenciar pessoas pelo meio da confiança e do respeito Conseguir cooperação e não submissão Descobrir o poder de encontrar pontos de concordância
Desenvolver as pessoas Ganhar o compromisso dos outros	Criar um ambiente “win-win” Dar feedbacks construtivos e positivos Explorar métodos para reduzir a resistência
Compreender o poder do entusiasmo	Compreender que somos responsáveis pelas nossas atitudes Usar um discurso interno positivo para aumentar a nossa autoconfiança Descobrir os benefícios de ser proactivo
Demonstrar liderança	Demonstrar positivamente as atitudes de outros Usar abordagens positivas quando fazemos coaching Lidar mais eficazmente com situações desafiantes
Discordar de forma amigável Aumentar a flexibilidade	Manter as linhas de comunicação abertas quando discordamos Usar o entusiasmo para criar mudanças positivas
Gerir o stress	Aumentar a nossa capacidade de controlar a preocupação e o stress Aprender com as outras pessoas, como enfrentar os nossos medos Reconhecer sobre como podemos triunfar sobre a adversidade
Ser um campeão em relações humanas	Desenvolver o hábito de aplicar os princípios para fazer amigos e influenciar pessoas Inspirar as pessoas a atingir resultados similares através da aplicação dos princípios Ser um campeão em relações humanas para aumentar a produtividade e a eficiência
Inspirar pessoas	Comunicar com emoção Conectar-se com as pessoas a um nível emocional Inspirar pessoas a pensar e/ou agir de modo diferente
Comemorar realizações e renovar a nossa visão	Reconhecer progressos resultantes deste programa Inspirar e motivar as outras pessoas ao comunicar as nossas visões Comprometer-nos com a melhoria contínua

DALE CARNEGIE COURSE

QUEM DEVERÁ PARTICIPAR

Pessoas de vendas—recém contratações ou profissionais experientes—que querem dominar um processo prático de vendas e conduzir o seu desempenho para novos níveis de sucesso.

FORMATO

42 horas distribuídas em 12 sessões de 3h30



18 PDU's

Dale Carnegie Training - REP do Project Management Institute

"A componente do Dale Carnegie Course que frequentei foi uma experiência pessoal e profissional marcante. A dinâmica e o ritmo da formação é muito intenso e envolve completamente os formandos, conduzindo à experiência efectiva de atitudes e comportamentos mais eficazes, que já tenho aplicado, com ganho real, em variadas situações da minha vida pessoal e profissional.

José Rodrigues | Docente Universitário | ISEP

"Sem dúvida uma formação (DCIS) que nos ajuda a acreditar em nós próprios e a desenvolver eficazmente as nossas capacidades."

Alexandra Medicis | Wintrust

"Este curso (DCIS) torna os nossos sonhos e pensamentos em realidade."

Júlio Figueiredo | Multiópticas