

# Programa de Desenvolvimento para Liderança que Move Resultados



## Objetivos

O Programa de Desenvolvimento de Líderes que Movem Resultados é uma jornada prática e estratégica criada para capacitar líderes a desenvolver pessoas e alcançar resultados significativos. A proposta é formar líderes capazes de criar ambientes positivos e de alta performance, impulsionar a inovação e promover a sustentabilidade organizacional.

Cada módulo foca no aperfeiçoamento de competências essenciais, como liderança adaptativa, comunicação assertiva, gestão de equipes diversas e negociação com diferentes perfis comportamentais. O programa prepara os participantes para atuar como agentes de mudança, influenciando positivamente a cultura e os resultados da organização.

## Público-alvo

Voltado a gestores e profissionais em posições de liderança, especialmente no setor varejista, o programa atende quem busca aprimorar sua atuação com foco em resultados concretos e em uma cultura organizacional forte. É uma oportunidade para líderes que desejam evoluir sua forma de gerir pessoas e equipes, com visão estratégica e sensibilidade às demandas atuais do mercado.

Também é indicado para empresas que reconhecem a importância de investir no desenvolvimento da liderança como pilar da performance organizacional. O programa oferece ferramentas práticas e atualizadas para lidar com desafios reais do cotidiano corporativo, fortalecendo a capacidade de decisão e influência dos participantes.

## Metodologia

A metodologia do programa é dinâmica e aplicada, com encontros temáticos que alternam entre o presencial e o online, sempre com apoio de um co-host. Cada etapa promove a reflexão, a troca de experiências e a aplicação prática dos conteúdos em contextos reais de liderança.

São utilizadas técnicas vivenciais, psicodrama, jogos interativos, testes de perfil, metodologias ágeis e ferramentas práticas para o cotidiano dos líderes. Os módulos são conduzidos por especialistas com ampla experiência de mercado e abordam temas como gestão de conflitos entre gerações, foco no cliente interno, vendas por valor e uso da inteligência artificial para potencializar processos e resultados.



## Cadeira de Líder e a Diferença de Atitude de Chefe

**Modalidade:** Presencial – 20/set - das 8h30 às 17h30

**Professor:** Reinaldo Paiva

**Objetivo:** Abordar como os líderes devem desenvolver equipes de alta performance e garantir uma cultura positiva dentro das organizações, finalizando a jornada com impacto direto na liderança dos participantes.

### Conteúdos:

- Mundos VUCA e BANI e seus efeitos na liderança
- A “cadeira”: principais desafios diferenciais da função
- Modelo: As duas dimensões da “cadeira” (função)
- Plano de desenvolvimento das habilidades necessárias à função
- Assumindo o papel de Líder: O que é liderar? O Líder como referência e modelo
- Papéis x responsabilidades
- Técnica de x Relacionamento
- Gerenciamento x Liderança

## Liderança Adaptativa

**Modalidade:** Online – 3/out - das 18h30 às 21h30

**Professor:** Kassem Mohamed El Sayed

**Objetivo:** Capacitar os participantes a formarem equipes de alta performance, abordando a gestão da diversidade e a personalização das abordagens conforme as individualidades de cada colaborador.

### Conteúdos:

- A importância e princípios da liderança adaptativa em ambientes complexos e de mudança
- Como criar um time forte e complementar
- Relação entre KPIs e as individualidades de cada colaborador
- Cultivando a resiliência e a capacidade de aprender com os erros

## Gestão de Conflitos em Equipes Diversas

**Modalidade:** Online – 17/out - das 18h30 às 21h30

**Professor:** Kassem Mohamed El Sayed

**Objetivo:** Explorar os desafios dos conflitos geracionais e ensinar como gerenciar diferenças de expectativas para criar um ambiente de trabalho mais harmonioso e produtivo.

### Conteúdos:

- A natureza do conflito e suas diferentes fontes
- Os diferentes níveis de conflito: intrapessoal, interpessoal, grupal, org.
- Como lidar com diferentes gerações no mercado
- Diferenças de expectativas entre gerações e como alinhar visões
- Engajamento e retenção dos novos talentos
- Estrat. para engajar e influenciar diferentes grupos com perspectivas diversas

## Customer Centricity (Percepção do Cliente Interno)

**Modalidade:** Online – 31/out - das 18h30 às 21h30

**Professor:** Douglas Quirino Marson

**Objetivo:** Ensinar como criar uma cultura de atendimento que impacte positivamente os resultados, com foco na experiência do cliente interno e na motivação das equipes.

### Conteúdos:

- Como melhorar a experiência do cliente interno e externo
- Cultura de atendimento e impacto nos resultados
- Técnicas para manter a equipe motivada e focada no cliente

## Mais que Preço: Estratégias de Valor para Vendas no Varejo Automotivo

**Modalidade:** Online – 7/nov - das 18h30 às 21h30

**Professor:** Wolney Pereira

**Objetivo:** Apresentar estratégias de vendas para superar a concorrência e aumentar os resultados através da venda de valor no setor automotivo.

### Conteúdos:

- Visão de concorrência no setor automotivo
- Fatores de competitividade no setor automotivo
- Conceito de alta performance em vendas
- Estratégias para vender valor e não preço
- Como lidar com objeções e fechar vendas

## IA na Prática

**Modalidade:** Online – 28/nov - das 18h30 às 21h30

**Professor:** Valter Wolf

**Objetivo:** Explorar ferramentas de Inteligência Artificial para otimizar processos e melhorar a gestão e vendas, com foco em aplicações práticas no setor automotivo.

### Conteúdos:

- Como a Inteligência Artificial pode otimizar processos e vendas
- Aplicações reais no setor automotivo
- Ferramentas acessíveis para equipes comerciais e líderes

## Negociação Avançada e Perfis Comportamentais

**Modalidade:** Presencial – 6/dez - das 8h30 às 17h30

**Professor:** Maurício Rocha

**Objetivo:** Promover uma vivência prática e colaborativa sobre negociação e perfis comportamentais, com base em metodologias como MBTI e Análise Transacional.

### Conteúdos:

- Entendendo os perfis de clientes e colaboradores
- Estratégias de comunicação para cada perfil e como gerar conexão
- Técnicas de persuasão e fechamento de vendas
- Como aplicar esses conceitos para aumentar a performance comercial
- Prática de técnicas como ZOPA, BATNA, TKI, via cases de negociação
- Conhecimento da teoria da Análise Transacional
- Comunicação adulta e responsável (estado de ego adulto)
- Identificação ágil do estilo de negociação adequado a cada situação

A Fenabrave e a Fritz Müller firmaram uma parceria para desenvolver um curso exclusivo para profissionais que atuam em concessionárias de veículos de Santa Catarina. O curso foi customizado de acordo com as necessidades do segmento. A metodologia do programa é baseada em atividades práticas que estimulam a troca de conhecimento entre os participantes. Esta colaboração cria um ambiente promissor para resolução de problemas e potencializar resultados.

+ de 100 profissionais capacitados

O curso já aconteceu em Blumenau, Baln. Camboriú, Itajaí e Joinville

Converse com a gente e confira condições especiais de pagamento.  
**47 9 9251-5854**

**Fritz Müller**  
hub de conhecimento