

Estudo Técnico Preliminar 115/2024

1. Informações Básicas

Número do processo: 21000.029028/2024-84

2. Descrição da necessidade

A Escola Nacional de Gestão Agropecuária (Enagro) tem como missão ofertar programas de desenvolvimento e aprendizado de excelência, bem como propiciar condições para a aprendizagem contínua e efetiva que prepare todos os envolvidos nos arranjos produtivos e sociais da agropecuária com competência e ética. Diante disso, busca-se promover a capacitação de modo a proporcionar o desenvolvimento das competências necessárias aos servidores do órgão, abrindo caminhos para aquisição de conhecimentos e, consequentemente, mudanças de comportamento em seu dia-a-dia de trabalho.

No Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA), as ações de desenvolvimento ou capacitação estão em conformidade com o Decreto nº 9.991, de 28 de agosto de 2019 e suas alterações, que dispõe sobre a Política Nacional de Desenvolvimento de Pessoas (PNDP) da Administração Pública Federal e que tem como objetivo “promover o desenvolvimento dos servidores públicos nas competências necessárias à consecução da excelência na atuação dos órgãos e das entidades da Administração Pública Federal direta, autárquica e fundacional”.

Com base na análise do Plano de Desenvolvimento de Pessoas (PDP) de 2024, foi identificada a necessidade de implementar ações específicas de capacitação voltadas para líderes estratégicos, táticos e operacionais, bem como para servidores das áreas meio e finalísticas, de modo a desenvolver competências essenciais e fomentar mudanças comportamentais significativas.

Para atender a essa demanda, a Enagro busca implementar trilhas de desenvolvimento estruturadas que possibilitem um aprendizado continuado, integrando tanto soft skills quanto hard skills. Essas trilhas permitirão que os servidores avancem de maneira progressiva em suas jornadas de aprendizagem, adquirindo e consolidando conhecimentos que impactem positivamente suas atividades diárias e promovam mudanças comportamentais significativas. A capacitação contínua e personalizada não apenas aprimora habilidades técnicas, mas também fortalece a cultura organizacional e moderniza as práticas institucionais, essenciais para o cumprimento dos objetivos estratégicos do MAPA.

Nesse contexto, o projeto "Conectando Saberes: Trilhas de Desenvolvimento para os Servidores do Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA)" foi concebido para oferecer um programa de capacitação abrangente, que assegure a internalização de competências ao longo do tempo. Para isso, é imprescindível a contratação de uma empresa especializada, capaz de desenvolver e ministrar cursos e workshops adaptados às necessidades específicas dos servidores, além de elaborar materiais didáticos e recursos de apoio adequados. A oferta de capacitações nas modalidades assíncronas e síncronas proporcionará flexibilidade e acessibilidade, atendendo às demandas diversas dos servidores e garantindo que estejam preparados para enfrentar os desafios contemporâneos com competência e ética.

A continuidade dessas trilhas de desenvolvimento, durante todo o período de execução do projeto, assegurará que os servidores estejam alinhados com as novas demandas do setor agropecuário, fortalecendo a capacidade de execução e performance institucional. A contratação de uma empresa com comprovada experiência na área é, portanto, essencial para garantir a qualidade e a eficácia das capacitações, promovendo uma transformação real e sustentável nas habilidades e competências dos servidores do MAPA.

Essas ações são fundamentais para o cumprimento das diretrizes estabelecidas pelo Decreto nº 9.991/2019, que institui a Política Nacional de Desenvolvimento de Pessoas (PNDP), e para o alcance do Objetivo Estratégico nº OE16 do Plano Estratégico 2020-2031 do MAPA, que visa reter e desenvolver competências alinhadas à estratégia corporativa do órgão. O fortalecimento das práticas institucionais depende diretamente da capacitação contínua e personalizada dos servidores, o que permitirá a otimização dos processos de trabalho, a melhoria da qualidade de vida no ambiente laboral, o aumento do engajamento e da motivação, além do aprimoramento da eficiência e produtividade.

3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
ENAGRO/SGP/SE	Sara Martins

4. Descrição dos Requisitos da Contratação

Para que a contratação atenda às necessidades identificadas, a mesma deve possuir as seguintes características:

O foco principal da contratação é a oferta de capacitações in company voltadas para os líderes estratégicos, táticos e operacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA). Para atender a essa necessidade, a empresa contratada deve demonstrar flexibilidade de agendas, a fim de realizar os treinamentos presencialmente em Brasília-DF e de forma à distância (síncrona e assíncrona, por meio de plataforma de encontros online, preferencialmente o Microsoft Teams. Esses treinamentos devem ser planejados para maximizar o desenvolvimento das competências dos líderes, garantindo alinhamento com os objetivos estratégicos do MAPA.

Para os líderes operacionais e demais servidores, cujas funções são distribuídas em diversas localidades, as capacitações serão ofertadas predominantemente na modalidade a distância. Dada a amplitude e a diversidade desse público, é essencial que a empresa contratada ofereça cursos já prontos ou de catálogo, que sejam desafiadores e de alta qualidade, mas que não necessitem de customização específica. Essas capacitações devem proporcionar um aprendizado eficaz, mantendo a relevância e a aplicabilidade dos conteúdos para os servidores.

A contratação seguirá a abordagem de trilhas de aprendizagem, oferecendo um programa de capacitação continuado, no qual os módulos são independentes, mas interligados, permitindo a criação de vários marcos de aprendizagem ao longo do caminho. A empresa contratada deve integrar conteúdos complementares entre os módulos, favorecendo uma progressão natural no desenvolvimento das competências e garantindo uma experiência de aprendizagem coesa e impactante.

Além disso, a empresa deve ter a capacidade de desenvolver e ministrar cursos e workshops, elaborar materiais didáticos de alta qualidade, e integrar metodologias de ensino modernas que abranjam tanto as modalidades assíncronas quanto síncronas. A personalização dos materiais didáticos e a adaptação dos conteúdos conforme o feedback dos participantes serão necessárias para os treinamentos in company.

A flexibilidade e a acessibilidade dos cursos a distância são requisitos cruciais, considerando a necessidade de garantir que os servidores possam acessar os conteúdos de acordo com suas localizações e horários. A empresa também deve fornecer relatórios periódicos sobre o andamento do projeto, o desempenho dos servidores e a eficácia das ações de capacitação, com foco na coleta e incorporação de feedback para melhorias contínuas.

Por fim, a empresa deve estar alinhada com as diretrizes do Decreto nº 9.991/2019 e do Plano Estratégico 2020-2031 do MAPA, contribuindo para o cumprimento do Objetivo Estratégico nº OE16, que visa o desenvolvimento de competências alinhadas à estratégia corporativa do órgão.

5. Levantamento de Mercado

Com o intuito de identificar fornecedores qualificados para a execução do projeto de capacitação in company para os líderes estratégicos e táticos, bem como para a oferta de cursos a distância para os líderes operacionais e demais servidores do Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA), foi realizado um levantamento de mercado com empresas renomadas na área de desenvolvimento de pessoas: **HSM, NEWNEW, Fundação Dom Cabral, FVG e Inove Capacitação**.

Das empresas mencionadas, foram realizados contatos com a **Fundação Dom Cabral e a Fundação Getulio Vargas (FGV)**, duas instituições renomadas no campo da educação executiva e desenvolvimento de lideranças. Entretanto, não obtivemos retorno satisfatório dessas instituições dentro do prazo necessário para a elaboração do projeto. Essa falta de resposta inviabilizou a inclusão dessas organizações no processo de seleção para a execução do projeto "Conectando Saberes".

No caso da **HSM**, identificamos que a empresa possui programas customizados, mas atua predominantemente no formato de consultoria. Isso significa que, embora ofereçam soluções adaptadas às necessidades do cliente, a HSM ainda precisaria buscar profissionais específicos para atender as demandas do MAPA, o que poderia resultar em prazos mais longos e menor agilidade no início das capacitações.

No caso da **Inove Capacitação** foi possível identificar que a empresa, embora apresente um bom leque de professores com alta qualificação, ainda mantém uma abordagem muito tradicional em seus métodos de ensino. Embora a Inove tenha experiência relevante em capacitações para o setor público e uma boa flexibilidade para a customização de treinamentos, faltam nela elementos que a diferenciem em termos de inovação, especialmente no que se refere a capacitações voltadas para soft skills e programas de alto impacto para líderes.

Em contraste, a **NEWNEW**, apresentou um diferencial significativo. A empresa já conta com especialistas renomados em seu quadro de colaboradores, o que garante que os eventos planejados trarão provocações intelectuais e estímulos inovadores para os participantes. A abordagem da NEWNEW é notavelmente alinhada com as necessidades do MAPA, uma vez que seus programas de capacitação são desenhados para instigar mudanças comportamentais e desenvolver competências essenciais de forma eficaz e ágil. Essa capacidade de oferecer soluções prontamente executáveis, com profissionais já selecionados e alinhados com os objetivos estratégicos do MAPA, posiciona a NEWNEW como a melhor escolha para a condução do projeto.

Dessa forma, após análise das propostas e considerando os fatores de customização, agilidade na execução e qualidade dos profissionais envolvidos, concluímos que a NEWNEW é a empresa mais adequada para realizar as capacitações previstas no projeto "Conectando Saberes", garantindo que os objetivos estratégicos do MAPA sejam plenamente atendidos.

6. Descrição da solução como um todo

A solução proposta pela NEWNEW para o Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) foca em uma capacitação in company transformadora para os líderes estratégicos e táticos, complementada por cursos a distância direcionados aos líderes operacionais e demais servidores. A abordagem educacional é fundamentada no conceito de Experience Learning, que coloca a experiência como o pilar central do processo de aprendizado.

A NEWNEW adota uma metodologia que vai além da simples transmissão de conhecimento, buscando proporcionar vivências práticas, sensoriais e emocionais, que resultam em um ambiente de aprendizagem imersivo e interativo. Essa abordagem se mostra especialmente relevante para os desafios contemporâneos enfrentados pelo MAPA, onde a educação corporativa é vista não apenas como uma ferramenta, mas como uma estratégia essencial para moldar o futuro da organização.

A capacitação será desenvolvida por meio de três jornadas de aprendizagem customizadas:

1.

Leader Now para Liderança Estratégica: Foco em visão de negócios, inovação e resolução de problemas complexos.

1.

Leader Now para Liderança Tática: Desenvolvimento de competências práticas e metodologias aplicadas ao dia a dia das operações.

1.

Technical Team: Capacitação técnica voltada para os desafios específicos das áreas operacionais.

Essas jornadas são sustentadas por três pilares principais:

- Business View: Conhecimento relevante sobre temas, tendências e pontos de vista que estão transformando o setor agropecuário.
- Tools & Resources: Ferramentas e metodologias práticas para a aplicação dos conhecimentos adquiridos, facilitando a navegação pelas mudanças.
- Inspiration and Creativity: Conteúdos que estimulam o pensamento criativo e o desenvolvimento de soluções inovadoras.

As jornadas terão as seguintes disposições:

Leader Now - Liderança Estratégica

4 Encontros, totalizando 5h de conteúdo, nas temáticas:

1.

Liderando na complexidade - Presencial

1.

Visão Sistêmica - Online

1.

Future-back Thinking - Presencial

1.

Pensamento Crítico - Online

Leader Now - Liderança Tática

9 encontros, totalizando 22 horas de conteúdo, nas temáticas:

1.

Liderando na complexidade - Presencial

1.

Visão Sistêmica - Online

1.

Transformação Digital e Negócios - Online

2.

Future-back Thinking - Presencial

3.

Pensamento Crítico - Online

4.

Liderança Criativa e Exponencial - Online

5.

Dados e Analytics: Visão Crítica - Online

6.

Liderança Adaptativa e Inteligência Relacional - Presencial

7.

Narrativas In Company – Online

6 cursos, com 6 meses de acesso, 33 horas de conteúdo, para 565 vagas, nas temáticas:

Chora PPT – 10 horas, 120 vagas;

CHORINHO – 5 horas, 105 vagas;

CLIP – 4 horas, 100 vagas;

FUI LÁ E FIZ – 4 horas, 100 vagas;

TETRIS – 5 horas, 70 vagas; e

VIRA – 5 horas, 70 vagas.

Conforme o Art. 74, inciso II, da Lei nº 14.133/21, a inexigibilidade de licitação é aplicável para a contratação de serviços técnicos especializados, com profissionais ou empresas de notória especialização. Neste caso, a contratação se justifica pela notória especialização da empresa escolhida, que é reconhecida por sua expertise em capacitação, com uma abordagem centrada no aluno e uma robusta experiência de customização, capaz de entregar soluções prontamente executáveis com profissionais renomados.

A capacitação ofertada abrange cursos específicos para líderes estratégicos, táticos, e operacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA), incluindo conteúdos personalizados de Liderança Estratégica, Liderança Tática, Comunicação Estratégica, Gestão de Mudanças, e Desenvolvimento de Soft Skills. Esses cursos visam ao desenvolvimento e aperfeiçoamento dos gestores, capacitando-os a pensar e agir estrategicamente, equilibrando aspectos técnicos e humanos.

Cabe ressaltar que os requisitos técnicos para a execução do objeto a ser contratado estão especificados no Termo de Referência, ajustados conforme o modelo atualmente disponibilizado pela Advocacia-Geral da União, em consonância com a Instrução Normativa SEGES/MP nº 5, de 26 de maio de 2017.

7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas

Para os programas de Liderança Estratégica e Liderança Tática, a estimativa das horas e encontros foi baseada na análise das competências estratégicas e táticas necessárias para fortalecer a atuação dos líderes nos diferentes níveis hierárquicos do órgão. O Leader Now - Liderança Estratégica contará com 4 encontros, totalizando 5 horas de conteúdo focado em desenvolver a capacidade de liderança em ambientes complexos e incertos. Já o Leader Now - Liderança Tática abrange 9 encontros, totalizando 22 horas, com uma abordagem prática e adaptativa, visando aprimorar a execução tática e a tomada de decisões ágeis e informadas.

A estimativa de horas de conteúdo e de vagas a serem disponibilizadas para o programa Technical Team levou em conta a quantidade de líderes operacionais atuantes no órgão, bem como a necessidade de capacitação específica em áreas críticas para o desempenho das funções diárias. Com base na demanda identificada, serão oferecidos 6 cursos, totalizando 33 horas de conteúdo, distribuídos ao longo de 6 meses de acesso para até 565 vagas. Estes cursos foram cuidadosamente selecionados para abranger as principais competências exigidas dos servidores, com vagas distribuídas conforme a relevância e a necessidade de cada tema.

Essa distribuição de conteúdo e vagas foi planejada para garantir uma capacitação ampla e eficiente, permitindo que os servidores desenvolvam as habilidades necessárias para enfrentar os desafios atuais e futuros, promovendo assim o contínuo aprimoramento da gestão no Ministério da Agricultura e Pecuária.

8. Estimativa do Valor da Contratação

Valor (R\$): 673.400,00

A Proposta foi apresentada (Anexo I) no valor total de R\$ 673.400,55 (seiscentos e setenta e três e quatrocentos reais e cinquenta e cico centavos).

9. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução

Trata-se de contração de uma única prestação do serviço, não se aplicando o parcelamento da solução.

10. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes

Não existem contratações correlatas ou interdependentes.

11. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento

A contratação proposta está em total alinhamento com as necessidades identificadas no Plano de Desenvolvimento de Pessoas 2024 do MAPA (conforme Anexo), visando assegurar que o Ministério da Agricultura e Pecuária possa implementar de maneira contínua as metodologias propostas, como parte de uma estratégia abrangente para o desenvolvimento contínuo de competências.

Isso permitirá não apenas o aprimoramento das capacidades técnicas e comportamentais dos servidores, mas também a adaptação às novas demandas e desafios organizacionais, sendo crucial para uma gestão eficiente de pessoas dentro do órgão.

Além disso, esta capacitação está em consonância com os objetivos estratégicos delineados no Plano Estratégico do MAPA 2020-2031, especificamente com o Objetivo Estratégico nº 16: "Reter e desenvolver competências com foco na estratégica corporativa" e o Objetivo Estratégico nº 17: "Valorizar os servidores e melhorar a cultura e o clima organizacional." Esses objetivos destacam a importância de desenvolver uma força de trabalho qualificada e motivada, alinhada às metas estratégicas da organização.

A contratação também segue as diretrizes estabelecidas pelo Decreto nº 9.991, de 28 de agosto de 2019, e suas subsequentes alterações, que tratam da Política Nacional de Desenvolvimento de Pessoas (PNDP). Além disso, está em conformidade com as instruções, critérios e procedimentos estipulados na Instrução Normativa nº 201, de 11 de setembro de 2019, que regula o desenvolvimento de servidores públicos federais, garantindo que o processo de capacitação seja conduzido de acordo com as normativas vigentes.

Plano de Contratações Anual - PCA

O PCA é o documento que consolida as demandas que o órgão ou a entidade planeja contratar no exercício subsequente ao de sua elaboração, conforme disposto no Decreto 10.947/2022. A demanda para a contratação em comento foi inserida no ambiente de produção do Portal de Compras Governamentais. Tal inserção teve como produto o Documento de Formalização da Demanda 23/2024, que instrui os presentes autos.

O DFD funciona como insumo para formação do PCA. As contratações cadastradas e encaminhadas via sistema são analisadas pelo setor de licitações. Constatando a regularidade das informações apresentadas, este promove a remessa da demanda à autoridade competente para aprovação da demanda.

A partir de então, a respectiva contratação passa a compor o PCA. Com relação ao PCA do exercício em curso (PCA 2024), a demanda em tela fora incluída nos períodos regulares.

12. Benefícios a serem alcançados com a contratação

A contratação dos programas Leader Now e Technical Team trará uma série de benefícios significativos para o Ministério da Agricultura e Pecuária, contribuindo para o fortalecimento da gestão estratégica, tática e operacional dos servidores. Os principais benefícios incluem:

- Desenvolvimento de Competências Estratégicas e Táticas: Através dos programas Leader Now - Liderança Estratégica e Leader Now - Liderança Tática, os líderes do órgão serão capacitados a atuar com mais eficácia em ambientes complexos e dinâmicos. Eles desenvolverão habilidades cruciais, como pensamento crítico, visão sistêmica, e liderança adaptativa, que são fundamentais para a tomada de decisões estratégicas e para a execução bem-sucedida das operações.

- Capacitação Técnica Abrangente: O programa Technical Team proporcionará aos servidores uma formação técnica sólida e atualizada, focada em áreas específicas de alta relevância para o desempenho das atividades diárias. Os cursos oferecidos cobrirão desde habilidades de apresentação e comunicação até a utilização de ferramentas analíticas e de gestão, permitindo que os servidores operacionais aprimorem suas capacidades e aumentem a eficiência no cumprimento de suas funções.
- Promoção de Inovação e Transformação Digital: Com módulos focados em transformação digital, como "Transformação Digital e Negócios" e "Dados e Analytics: Visão Crítica", os líderes e servidores serão capacitados para adotar novas tecnologias e métodos inovadores, o que permitirá ao órgão acompanhar as tendências globais e melhorar seus processos internos, resultando em maior agilidade e competitividade.
- Fortalecimento da Cultura de Liderança: A abordagem integrada dos programas de liderança, que combina aspectos técnicos e humanos, promoverá uma cultura de liderança forte e coesa dentro do Ministério. Isso resultará em líderes mais capacitados para inspirar e engajar suas equipes, promovendo um ambiente de trabalho mais colaborativo e produtivo.
- Impacto Positivo na Gestão de Pessoas: A capacitação oferecida impactará diretamente a gestão de pessoas no órgão, tornando-a mais estratégica e alinhada com os objetivos organizacionais. Os líderes serão melhor equipados para gerenciar equipes, resolver conflitos, e promover o desenvolvimento contínuo de seus colaboradores, o que, por sua vez, contribuirá para o aumento da satisfação e do desempenho dos servidores.
- Alinhamento com as Diretrizes Governamentais: A contratação também está em conformidade com as diretrizes de capacitação e desenvolvimento contínuo estabelecidas pelo governo federal, promovendo a atualização constante dos servidores em áreas críticas para a administração pública, garantindo que o Ministério da Agricultura e Pecuária continue a cumprir sua missão com excelência.

Em resumo, a contratação desses programas de capacitação proporcionará uma série de benefícios estratégicos que não só melhorarão a performance dos servidores, mas também fortalecerão a capacidade do Ministério de enfrentar desafios futuros e de se posicionar como uma instituição moderna e eficiente.

13. Providências a serem Adotadas

Não há providências a serem adotadas pela administração previamente à celebração do contrato, pois trata-se de serviço pontual, a ser realizado nas dependências da contratada. Sendo assim, não se fala em adequação do ambiente da organização. De modo análogo, também não se fala em necessidade de capacitação de servidores/empregados para fins de fiscalização e gestão contratual, haja vista o objeto não demandar alta complexidade para a realização dessas atividades.

14. Possíveis Impactos Ambientais

Não há previsão de impactos ambientais para a presente contratação. Por oportuno, registra-se que o Guia Nacional de Licitações Sustentáveis¹, 4^a Edição, da Advocacia-Geral da União foi consultado para fins de verificação quanto à subsunção de requisitos de sustentabilidade à presente contratação. Nenhum dos critérios ali consignados se amoldam ao objeto em apreço, motivo pelo qual não houve adoção dos requisitos abordados no respectivo Guia. ¹ Disponível em: <https://www.gov.br/agu/pt-br/comunicacao/noticias/AGUGuiaNacionaldeContrataesSustentveis4edio.pdf>

15. Declaração de Viabilidade

Esta equipe de planejamento declara **viável** esta contratação.

15.1. Justificativa da Viabilidade

Considerando o objeto a ser contratado e a pesquisa de mercado realizadas declaramos que a contratação é viável.

Por todo o exposto neste Estudo Técnico Preliminar, chega-se à conclusão de que a contratação almejada se alinha aos objetivos estratégicos previstos no Mapa Estratégico do Mapa, estando devidamente registrada nos instrumentos de planejamento (PCA 2024 e PDP 2024) segundo diretrizes estabelecidas pelos regramentos aplicáveis.

16. Responsáveis

Todas as assinaturas eletrônicas seguem o horário oficial de Brasília e fundamentam-se no §3º do Art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).

WANESSA ARARUNA DE MEDEIROS CABRAL

Responsável pela contratação direta



Assinou eletronicamente em 13/09/2024 às 16:24:23.

LUCIANA GOMES RODRIGUES BARBOSA DOS SANTOS

Responsável pela contratação direta



Assinou eletronicamente em 13/09/2024 às 16:27:20.

Lista de Anexos

Atenção: Apenas arquivos nos formatos ".pdf", ".txt", ".jpg", ".jpeg", ".gif" e ".png" enumerados abaixo são anexados diretamente a este documento.

- Anexo I - PC HSM_ENAGRO_JORNADAS DE LIDERANÇA_V1.pdf (1.79 MB)
- Anexo II - PC COMPANY - COMPLETO.pdf (1.02 MB)
- Anexo III - AGRO_VFINAL.pdf (18.49 MB)

**Anexo I - PC HSM_ENAGRO_JORNADAS DE
LIDERANÇA_V1.pdf**



ENAGRO

12.08.2024 – proposta válida por 30 dias | Luis Lima

Jornadas de Liderança

Líderes Estratégicos, Líderes Táticos e Líderes Operacionais



Nosso negócio é
**TRANSFORMAR
GENTE** por meio da
aprendizagem!

A HSM é uma plataforma de educação corporativa que entrega **soluções em treinamento e desenvolvimento em formatos blended learning, por meio de vivências e experiências transformadoras de aprendizagem**. Desenvolve assim, pessoas e organizações para que alcancem sucesso e contribuam com a transformação do Brasil.

Empresas são formadas por gente.

Por isso, acreditamos e desenvolvemos pessoas de todos os níveis organizacionais para serem agentes de transformação das organizações.



Plug & Play

Conteúdos prontos para as empresas que precisam expandir o conhecimento para vários níveis da organização e buscam implementações rápidas, otimização de investimento e desempenho eficaz.

On-demand

Treinamentos customizados comportamentais e técnicos, desenhados com base no diagnóstico, demanda específica e realidade do cliente.

objetivo

Nossa proposta para a ENAGRO visa capacitar líderes em diferentes níveis hierárquicos dentro do Ministério da Agricultura, abordando temas cruciais para a gestão pública em ambientes cada vez mais complexos e dinâmicos. Os três públicos-alvo – líderes estratégicos, líderes táticos e líderes operacionais – receberão conteúdo customizado, com líderes estratégicos participando de encontros presenciais, líderes táticos em encontros síncronos ao vivo, e líderes operacionais seguindo uma trilha de aprendizado assíncrona.

Essa jornada de capacitação proporcionará aos participantes uma ampliação de suas habilidades de liderança, pensamento estratégico e inovação, preparando-os para enfrentar os desafios atuais e futuros com maior eficácia e visão sistêmica. Com isso, espera-se não apenas a melhoria na condução de suas equipes e projetos, mas também um impacto positivo na atuação do Ministério da Agricultura como um todo, promovendo uma gestão pública mais eficiente, inovadora e alinhada com as melhores práticas globais.



visão ampla e sistêmica do

desenvolvimento

hsm
ACADEMY

MÉTODO HSM | PERCURSO FORMATIVO

A utilização conjunta da **metodologia 6D's**, do modelo conceitual **70:20:10** e o suporte proveniente de **multi plataformas**, proporciona um maior impacto e transformações mais sustentáveis

Incorpora a utilização de diversas metodologias de aprendizagem e de experimentação prática, trazendo a realidade organizacional, a tarefa e a resolução de problemas do trabalho durante o processo de aprendizagem.

DA ANDRAGOGIA À HEUTAGOGIA



Estimular o protagonismo do participante:
ao assumir o papel e o ritmo da sua própria jornada de desenvolvimento;



Colheita de aprendizagens: são relatos de vivências que podem ser compartilhadas com colegas enriquecendo a prática;



Agenda de aprendizagem: são registros simples de reflexões, insights e ações de melhoria para otimizar a própria performance e/ou, sugestões à organização.



DA TEORIA À PRÁTICA

A experiência de aprender deve ser **ORGÂNICA**.

Isso implica a combinação perfeita entre o aprender formal e informal que garanta um aprendizagem fluida e que faça sentido na jornada de trabalho.

O formato **MOBILE** deve apoiar a experiência de aprender.

A experiência de aprender deve acontecer em uma sequência **NÃO-LINEAR**. O aprendizado é contínuo e pela vida toda, ganhando, portanto, uma forma não-linear.

O aprendizado resultante deve ser **INTEGRADO**. Neste exato instante, você está trabalhando ou aprendendo? As duas coisas. Já é assim e assim será cada vez mais. O OMNI Learning entende isso e garante que haja reflexão sobre a experiência vivida no trabalho, apoiada com ferramentas e atividades específicas, para que a performance individual seja aprimorada.



Visão Geral

das jornadas de desenvolvimento

Líderes Estratégicos

Proposta de aplicação:

- Masterclass de Abertura e Encontros Presenciais de 4h cada.
- Participantes: 68
- Quantidade de Encontros Sugeridos: 4 encontros de 4h cada.

Líderes Táticos

Proposta de aplicação:

- Masterclass de Abertura e Encontros Síncronos Online de 3h cada.
- Participantes: 320
- Quantidade de Encontros Sugeridos: 6 encontros de 3h cada.

Líderes Operacionais

Proposta de aplicação:

- Masterclass de Abertura e Jornada Assíncrona para Plataforma de Aprendizagem.
- Participantes: 777
- Carga Horária Total Sugerida: 6 horas de conteúdo, divididas em módulos curtos.

Líderes Estratégicos

4 encontros presenciais de 4h cada

Abertura:
"Liderança em Tempos de Disrupção: Navegando o Futuro da Gestão".

- Masterclass Presencial 1h30
- Nesta masterclass, os líderes estratégicos serão desafiados a refletir sobre como atuar em um cenário de mudanças rápidas e incertezas. Focando em tendências emergentes e a necessidade de uma visão estratégica adaptativa, os participantes discutirão como podem se tornar catalisadores de inovação e transformação. A sessão incluirá exemplos de liderança disruptiva e estudos de caso, promovendo uma discussão interativa.

Encontro 1:
Gestão e Liderança em Ambientes Complexos

- Desenvolvimento de habilidades para lidar com a complexidade e a mudança constante, aprimorando a capacidade de tomar decisões em cenários incertos.

Encontro 2:
Pensamento Sistêmico e Estratégico

- Construção de uma mentalidade estratégica que conecta as diversas partes da organização, estimulando o pensamento crítico e a análise de cenários.

Encontro 3:
Liderança Adaptativa e Relacional

- Foco na construção de relacionamentos eficazes e na adaptabilidade para liderar equipes de forma flexível em ambientes de mudança constante.

Encontro 4:
Técnicas Avançadas de Negociação

- Desenvolvimento de habilidades para influenciar e negociar eficazmente em contextos externos, com múltiplos stakeholders, fortalecendo a capacidade de persuasão e alinhamento de interesses diversos.

Líderes Táticos

6 encontros online de 3h cada

<p>Abertura: "Liderança Colaborativa: Construindo Redes de Inovação e Impacto".</p> <ul style="list-style-type: none">• Masterclass Síncrono Online 1h30• Esta masterclass abordará a importância da liderança colaborativa em tempos de mudança. Os líderes táticos serão encorajados a adotar uma mentalidade de rede, construindo conexões e parcerias que fomentam a inovação e o impacto positivo. A sessão será altamente interativa, utilizando dinâmicas de grupo e ferramentas digitais para promover a troca de ideias e a aplicação prática dos conceitos.
--

<p>Encontro 1: Gestão e Liderança em Ambientes Complexos</p> <ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento de estratégias para gerenciar a complexidade organizacional, com foco na resolução de problemas e na liderança de equipes em contextos desafiadores.

<p>Encontro 2: Pensamento Sistêmico e Estratégico</p> <ul style="list-style-type: none">• Implementação do pensamento sistêmico na prática diária, integrando diferentes áreas da organização e promovendo a visão de conjunto.

<p>Encontro 3: Planejamento Estratégico e Inovação</p> <ul style="list-style-type: none">• Capacitação para planejar e executar estratégias inovadoras, incentivando a criatividade e a implementação de novas ideias dentro da organização.
--

<p>Encontro 4: Liderança Adaptativa e Relacional</p> <ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento de habilidades para liderar de forma adaptativa, com foco na construção de relações de confiança e na comunicação eficaz.
--

<p>Encontro 5: Técnicas Avançadas de Negociação</p> <ul style="list-style-type: none">• Fortalecimento da capacidade de negociação e influência em contextos internos, promovendo o alinhamento e a colaboração entre equipes e departamentos.
--

<p>Encontro 6: Inteligência Artificial e Inteligência Humana</p> <ul style="list-style-type: none">• Discussão sobre o equilíbrio entre o uso de tecnologias emergentes e as habilidades humanas, com foco na tomada de decisões informadas e na otimização de processos internos.
--

Líderes Operacionais

Jornada assíncrona com 6 módulos



engajamento

contínuo

>> através de **Grupos no WhatsApp**

Para enriquecer a experiência de aprendizagem dos líderes estratégicos e táticos, sugerimos a criação de grupos WhatsApp no início da jornada. Os dois grupos seriam administrados pela ENAGRO, proporcionando um espaço dinâmico para a troca de ideias e discussões relevantes antes, durante e depois da jornada. Através desses grupos a ENAGRO poderá compartilhar **leituras pré e pós-trabalho** curadas pela HSM, garantindo que o aprendizado permaneça de forma contínua e engajada, mesmo nos períodos sem sessões presenciais ou online.

A funcionalidade desses grupos é essencial para **manter o engajamento e a motivação** dos participantes ao longo da jornada. Eles permitirão um **fluxo constante de comunicação e troca de experiências**, fortalecendo a **coesão do grupo** e ampliando a rede de suporte entre os líderes. Além disso, os grupos atuarão como um **lembrete constante dos objetivos do programa**, incentivando a **aplicação prática** dos conceitos aprendidos e promovendo um ambiente de aprendizagem colaborativa e contínua.

- A recorrência de ativações por semana via Grupos de WhatsApp será de responsabilidade da ENAGRO.
- Após o término do projeto, a utilização e administração dos Grupos de WhatsApp continua a ser de responsabilidade da ENAGRO.



comunicação

e alinhamento das etapas

Para tornar a jornada ainda mais conectada, a HSM realizará a criação de um template personalizado em PowerPoint, com três versões visuais de "Save the Date" que a ENAGRO poderá utilizar para envio de agenda de cada encontro ao longo da jornada.

Esses templates, elaborados pela HSM, serão fornecidos sem texto, apenas com campos editáveis para que a ENAGRO possa preenchê-los conforme necessário e enviar.

Este recurso facilitará a comunicação e o engajamento dos participantes, garantindo que todos estejam bem informados e preparados para os momentos presenciais e síncronos online. Com design atrativo e adaptado à identidade visual ENAGRO, os templates promoverão a profissionalização e a organização de cada etapa do programa.



estrutura HSM

para suporte ao sucesso do projeto



estrutura HSM

para suporte ao sucesso do projeto

Nossa estrutura reflete o comprometimento da HSM em oferecer uma jornada de treinamento completa e personalizada, com a expertise de uma equipe que tem a missão de garantir a excelência e a eficácia do programa:



Investimento

e condições comerciais



investimento

LIDERES ESTRATEGICOS

Entregas	Valor sem impostos	Impostos	Total com impostos
	R\$ 90.763,63	R\$ 15.083,17	R\$ 105.846,80
Opcional: Masterclass Líderes Estratégicos - Presencial 1h30	R\$ 24.129,63	R\$ 4.009,88	R\$ 28.139,51
Jornada Líderes Estratégicos (68 pax) - 4 encontros presenciais de 4h cada	R\$ 66.634,00	R\$ 11.073,29	R\$ 77.707,29

Valores unitários com impostos:

Encontro Presencial 4h	R\$ 19.426,82
Valor por participante no Encontro Presencial 4h	R\$ 285,69

Importante:

O investimento não contempla despesas com hospedagem e transfer de 3 profissionais HSM para cada entrega presencial: estas despesas serão de responsabilidade do contratante.

As despesas de produção de materiais necessários para realização de eventos presenciais estão contempladas.

investimento

LIDERES TATICOS

Entregas	Valor sem impostos	Impostos	Total com impostos
	R\$ 80.000,00	R\$ 13.294,46	R\$ 93.294,46
Opcional: Masterclass Líderes Táticos – Síncrono Online 1h30	R\$ 18.571,43	R\$ 3.086,21	R\$ 21.657,64
Jornada Líderes Estratégicos (320 pax) - 6 encontros presenciais de 3h cada	R\$ 61.428,57	R\$ 10.208,25	R\$ 71.636,82

Valores unitários com impostos:

Encontro Presencial 4h	R\$ 11.939,47
Valor por participante no Encontro Síncrono Online 3h	R\$ 37,31

investimento

LIDERES OPERACIONAIS

Entregas	Valor sem impostos	Impostos	Total com impostos
Opcional: Masterclass Líderes Operacionais – Síncrono Online 1h	R\$ 12.619,05	R\$ 2.097,04	R\$ 14.716,09
Entregas	Valor sem impostos	Impostos	Total com impostos
	R\$ 103.268,93	R\$ 17.161,31	R\$ 120.430,24
Conteúdo 1 - Lid Operacionais: PDF até 10 laudas + VideoLearning de até 15 min (videoaula com consultor)	R\$ 22.619,05	R\$ 3.758,85	R\$ 26.377,90
Conteúdo 2 - Lid Operacionais: One page agregadora + Videoaulas até 10 min (videoaula com consultor)	R\$ 22.619,05	R\$ 3.758,85	R\$ 26.377,90
Conteúdo 3 - Lid Operacionais: 3 Nanolearnings em Onepage agregadora distribuídos entre: 1 vídeo fotocolagem (3') e 2 cards carrossel (tipo Instagram)	R\$ 12.142,86	R\$ 2.017,91	R\$ 14.160,77
Conteúdo 4 - Lid Operacionais: 5 Nanolearnings (entrega via Teams ou WhatsApp) distribuídos entre: 1 vídeo fotocolagem (3'), 2 infográficos estáticos e 2 cards carrossel (tipo Instagram)	R\$ 15.952,38	R\$ 2.650,98	R\$ 18.603,36
Conteúdo 5 - Lid Operacionais: One page interativa apoiada em 5 cases + Audiodrama até 5 min.	R\$ 12.142,86	R\$ 2.017,91	R\$ 14.160,77
Conteúdo 6 - Lid Operacionais: Game Case Based Learning com até 10 casos para prática de conhecimentos	R\$ 17.792,74	R\$ 2.956,81	R\$ 20.749,55

Valores unitários com impostos:

Valor por participante na Jornada Assíncrona

R\$ 154,99

condições

gerais

- O Projeto somente dará início mediante o aceite formal da proposta.
- O cronograma final de trabalho dos entregáveis síncronos, assíncronos e presenciais será validado junto ao cliente, levando-se em consideração o aceite da proposta e a data prevista para início do projeto.
- Não estão inclusos nesta proposta: aluguel de aparelhagem de som, imagem, luz e operador; reserva de salas em hotéis ou outro local adequado para realização do treinamento; alimentação e deslocamento dos participantes; produção e compra brindes e materiais não descritos na proposta como inclusos.
- Todas as despesas referentes a deslocamentos para reuniões e aplicações de treinamentos presenciais, viagens, hospedagem, refeições e custos relacionados à telefonia e qualquer outro tipo de despesa referente aos treinamentos a serem ministrados pelos profissionais da HSM ou outras atividades in loco deverão ser validados previamente com a contratante em vista do reembolso.

condições

gerais

- Taxa de retrabalho para desenvolvimento de conteúdo após a validação:
 - Ajustes de 25% a 50%: será cobrado o valor equivalente a 50% do valor de desenvolvimento;
 - Ajustes de 50% a 100%: será cobrado o valor equivalente a 100% do valor de desenvolvimento;
 - O percentual de retrabalho é mensurado conforme cronograma validado por ambas as partes.
- Será cobrada taxa de no show nas seguintes condições:
 - Adiamento, remarcação de datas ou cancelamento de atividades (entregáveis), previstas em cronograma, com menos de 15 dias úteis de antecedência.

condições

gerais

- No caso de cancelamento do projeto: a qualquer tempo, por envio de notificação expressa com antecedência de 30 (trinta) dias, caso não haja disposição em contrário acordada em sede de Proposta Comercial. A Contratada não fará jus a indenização, reembolso ou outro pagamento, exceto em relação ao Preço referente aos Serviços executados até o final do período de 30 (trinta) dias supramencionado. Caso a contratada seja comunicada sobre o cancelamento com prazo inferior a 30 dias, a contratante deverá realizar pagamento de multa de 40% do valor restante do projeto em aberto, com pagamento após 30 (trinta) dias da assinatura do termo de cancelamento.
- No caso de o projeto envolver o desenvolvimento de identidade visual, sua utilização é de exclusividade para materiais didáticos e de comunicação contratados, não sendo permitida a sua comercialização/repasso pelo contratante.

condições

gerais

- Nenhuma das partes será responsabilizada ou será considerada omissa por qualquer atraso, impossibilidade no cumprimento de qualquer das disposições previstas nessa proposta, quando esse atraso ou impossibilidade decorrer de um ato fora do controle razoável das partes, razões de força maior, tais como atos, regulamentos ou impedimentos de qualquer órgão governamental, guerra, incêndio, greve, falha na linha de comunicação, falta de energia elétrica, condições meteorológicas adversas ou causas similares.
- A HSM do Brasil reserva-se o direito de utilização do projeto desenvolvido como material de portfólio com fins exclusivos de divulgação do consultor e/ou empresa e participação em amostras e competições do ramo.

condições

gerais

- Ficam reservados à HSM do Brasil todos os direitos autorais do projeto aqui descrito, ficando terminantemente proibida a reprodução total ou parcial da obra pelos clientes ou qualquer outra pessoa por eles contratada ou indicada.
- Após o aceite do projeto, o prazo de execução será de no máximo 12 meses, salvo em caso de acordos determinados por contrato.



LUIS LIMA

11 9 8292 0280

luis.lima@hsm.com.br

Anexo II - PC COMPANY - COMPLETO.pdf



Curitiba, 10 de setembro de 2024.

PROPOSTA COMERCIAL – CAPACITAÇÃO IN COMPANY - PRESENCIAL
Para Líderes Estratégicos

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO
A/C: Wanessa Araruna de Medeiros Cabral

A **Inove Soluções em Capacitação** é uma empresa com sede em Curitiba/PR, especializada em cursos, treinamentos e capacitação para organizações públicas, abertos ou fechados (In Company)

Nossos cursos possuem abrangência nacional e são ministrados por profissionais renomados com extensa experiência, que em sua maioria são Mestres e Doutores, e assim engrandecem e fortalecem ainda mais a qualidade dos cursos. Os cursos são flexíveis com o propósito de atender as necessidades específicas do contratante, possibilitando desta forma um maior aproveitamento com substancial redução de custos.

A **Inove Soluções em Capacitação** é uma empresa que além de desenvolver a estratégia da organização e zelar por sua competência e habilidade empresarial, compromete-se com a ética, seriedade e excelência técnica dos serviços prestados, buscando assim que todos os cursos e treinamentos contribuam para o crescimento profissional e pessoal, transformando conhecimento em sucesso.

IMPORTANTE: A justificativa legal para contratação dos treinamentos é o art. 74, inciso III, "f" da Lei 14.133/2021 (Inexigibilidade por notória especialização para contratação de serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual, relativos ao treinamento e aperfeiçoamento de pessoal.)



TEMAS PARA LÍDERES ESTRATÉGICOS

1. Gestão e Liderança em Ambientes Complexos
2. Pensamento Sistêmico e Estratégico
3. Planejamento Estratégico e Inovação
4. Desenvolvimento do Pensamento Crítico
5. Liderança Adaptativa e Relacional
6. Liderança Estratégica e Executiva
7. Técnicas Avançadas de Negociação
8. Inteligência Artificial e Inteligência Humana

CURRICULO/PROFESSORES

DANIEL LUIZ DE SOUZA

Auditor Federal de Controle Externo do TCU atua na área de planejamento há mais de dez anos. Atualmente exerce o cargo de Diretor de Planejamento Institucional do TCU. Formado em Administração de Empresas. Especialista em Gestão Estratégica de Pessoas e em Planejamento Estratégico para o Setor Público. Ministrou diversos cursos sobre liderança e gestão da estratégia promovidos pela Escola Corporativa do TCU e por outras instituições públicas. Diretor responsável pela elaboração do “Referencial Básico de Governança Aplicável a Órgãos e Entidades da Administração Pública” e pela Cartilha “10 Passos para a Boa Governança”, ambos do Tribunal de Contas da União. Coautor do livro “Gestão e governança pública para resultados – uma visão prática” (Editora Fórum, 2017 – 1ª edição).

CARLOS ALBERTO SAMPAIO DE FREITAS

Mestre em Administração/UNB, Especialista em Avaliação de Políticas Públicas/ UFRJ
Pós-graduado em Neurociências e Comportamento/PUCRS Licensed Trainer e Master Practitioner in Neurolinguistic Programming /The Society of NLP™
Auditor Federal de Controle Externo – TCU. Ex-Secretário de Planejamento, Governança e Gestão-TCU
Ex-Coordenador-Geral de Fiscalização da Área Social e Região Nordeste – TCU. Ex-Secretário de Fiscalização e Avaliação de Programas de Governo do Tribunal de Contas da União- TCU. Ex-Diretor Técnico de Metodologia de Fiscalização – TCU; Ex-Secretário-Adjunto de Fiscalização Substituto. Ex-Diretor Técnico de Metodologia de Fiscalização – TCU. Atual coordenador do Expert Group em Foresight no âmbito do Supervisory Committee on Emerging Issues da International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI. Atuou como Executive Chair for the Performance Audit Subcommittee – PAS of the International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI – 2009-2012. Integrou o Harmonization Project Group – Intosai, que reformulou as normas de auditoria das Entidades Fiscalizadoras Superiores no Mundo. Coordenador de projetos de implantação de mudanças organizacionais no TCU. Coordenou durante dois anos a implantação da gestão de riscos no TCU, assim como participou do grupo de trabalho que escreveu a política de gestão de riscos do TCU. Atuou como Professor Colaborador do Departamento de Administração da Universidade de Brasília – Unb. Atuou como professor convidado em cursos de auditoria e avaliação de políticas públicas pela Fundação Getúlio Vargas – FGV. Atuou como Professor em cursos de especialização em auditoria e controle e gestão pública promovidos pelo Instituto Serzedello Corrêa – ISC/Centro de Formação, Treinamento e Aperfeiçoamento - Cefor – Câmara dos Deputados e Universidade do Legislativo Brasileiro – Unilegis. Já ministrou cursos de Liderança e Gestão para mais de 800 alunos no âmbito da Administração Pública Federal.



SERGIO NEIVA

Auditor Federal da CGU desde 2012 e onde ocupou diversos como Coordenador-Geral de Auditoria na Secretaria de Controle Interno. É engenheiro de Rede de Comunicações(UnB), especialista em governança de TI e mestre em administração pública pela FGV (EBAPE-RJ). Em 2020, ingressou no *Auditors Alliance* da OCDE, como membro colaborador. No mesmo ano, foi o vencedor do concurso nacional de monografias promovido pela Secretaria do Tesouro Nacional. Antes de trabalhar no setor público, trabalhou no setor de telecomunicações como consultor da Accenture e posteriormente como engenheiro da Telecom Italia Mobile (TIM). Sergio Neiva é especialista no manuseio de plataformas altamente críticas e na avaliação de controles internos, governança e gestão de riscos. Atualmente, seu principal projeto na CGU envolve o uso de data science, machine learning e inteligência artificial na melhoria da eficiência dos órgãos públicos brasileiros, bem como na prevenção e combate à corrupção.

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 1 - com professor Daniel e Carlos

1. GESTÃO E LIDERANÇA EM AMBIENTES COMPLEXOS 16hrs

Objetivo Geral: Capacitar líderes a atuar de maneira eficaz em ambientes dinâmicos e complexos, utilizando ferramentas de gestão, tomada de decisão estratégica e liderança adaptativa para promover a resiliência e o sucesso organizacional.

Ambiente Organizacional e Liderança Adaptativa

- Ambientes organizacionais como sistemas complexos adaptativos.
- Padrões emergentes em ambientes organizacionais.
- Habilidades de uma liderança adaptativa.
- Navegando zonas de incerteza e ambiguidade.
- Inteligência emocional e adaptabilidade.

Tomada de Decisão em Ambientes Incertos

- Modelos de decisão sob incerteza (Ciclo OODA, Análise SWOT dinâmica).
- Estratégias para evitar armadilhas cognitivas.
- Intuição e análise de dados na liderança.

Liderança em Crises e Resiliência Organizacional

- Gestão de crises e tomadas de decisão emergenciais.
- Liderança em tempos de incerteza extrema.
- Construção de resiliência organizacional para enfrentar crises futuras.
- Case studies: Respostas eficazes e ineficazes a crises empresariais.





Gestão da Mudança em Ambientes Complexos

- Modelos de gestão da mudança
- Como lidar com resistências e promover uma cultura de mudança.
- Ferramentas de comunicação e engajamento durante transições.
- Sustentando a mudança a longo prazo.

Ferramentas de Gestão para a Complexidade

- Análise de stakeholders em ambientes de múltiplos atores.
- Kanban e Scrum para gestão ágil de projetos.
- Foresight, Cenários e gestão de riscos
- Monitoramento contínuo e indicadores de desempenho.
- Construção de Equipes Resilientes.

- Estruturas organizacionais ágeis e autônomas.
- Promoção de cultura de inovação e aprendizado contínuo.
- Estratégias para promover bem-estar e engajamento em momentos de alta pressão.
- Desenvolvimento de lideranças distribuídas.

INVESTIMENTO - CURSO 1

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
01	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 2 - com professor Daniel e Carlos

2. PENSAMENTO SISTÊMICO E ESTRATÉGICO 16hrs

Objetivo Geral: Capacitar líderes a compreender e aplicar o pensamento sistêmico na tomada de decisões estratégicas, permitindo a análise holística de situações e a criação de estratégias eficazes e sustentáveis em ambientes complexos e dinâmicos.



Introdução

- Pensamento sistêmico
- Elementos de um sistema.
- Indefinições do que é estratégico
- Como pensar estrategicamente

Pensamento Estratégico e sua Conexão com o Pensamento Sistêmico

- Pensamento estratégico: análise de cenários e previsão.
- Relacionando o pensamento sistêmico à visão estratégica de longo prazo.
- Como o pensamento sistêmico melhora a capacidade de antever consequências e avaliar trade-offs.
- Ferramentas estratégicas sistêmicas

Aplicação do Pensamento Sistêmico na Resolução de Problemas

- Identificação de problemas sistêmicos: sintomas versus causas.
- Ferramentas de mapeamento sistêmico: diagramas de causalidade e loops de feedback.
- Armadilhas sistêmicas comuns (efeitos colaterais, soluções que falham a longo prazo).
- Como soluções locais podem impactar o sistema global.

Ferramentas para Pensamento Sistêmico e Estratégico

- Diagrama de Causalidade: mapeamento de interações complexas.
- Uso do Canvas Estratégico para mapear valor e crescimento organizacional.
- Mapeamento de Stakeholders: identificar influências sistêmicas.
- Como aplicar o pensamento estratégico em ambientes de incerteza.

INVESTIMENTO - CURSO 2

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
02	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)



CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 3 - com professor Daniel e Carlos

3. Planejamento Estratégico e Inovação

Objetivo Geral: Capacitar líderes a desenvolver e implementar estratégias organizacionais inovadoras, utilizando ferramentas de planejamento estratégico e inovação disruptiva para gerar valor.

Fundamentos do Planejamento Estratégico

- Definição de planejamento estratégico e seus pilares.
- Análise do ambiente interno e externo (modelo SWOT e PESTEL).
- Visão, missão e valores: alinhando a estratégia à identidade da organização.
- Fases do planejamento estratégico: análise, formulação, implementação e avaliação.

Modelos de Inovação no Planejamento Estratégico

- Tipos de inovação: incremental, disruptiva, radical e aberta.
- Inovação como parte central da estratégia organizacional.
- O papel da inovação nas mudanças de mercado e no desenvolvimento de novos produtos/serviços.
- Ferramentas para promover inovação no processo estratégico (Design Thinking, Blue Ocean Strategy).
- Indicadores de sucesso em projetos de inovação.
- Ferramentas para monitoramento contínuo e melhoria das estratégias inovadoras.
- Aprendizado organizacional e adaptação rápida.

Análise de Cenários e Foresight para Inovação Estratégica

- Análise de cenários como ferramenta para a inovação estratégica.
- Identificação de tendências e inovação tecnológica.
- Ferramentas de foresight estratégico: como prever e se preparar para diferentes futuros.
- Aplicação prática de cenários no desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Cultura de Inovação e Liderança Estratégica

- O papel do líder na promoção da inovação.
- Cultura organizacional: como transformar a inovação em um valor central.
- Como motivar e engajar equipes para inovar continuamente.
- Exemplos de empresas que transformaram a inovação em uma vantagem competitiva.



INVESTIMENTO - CURSO 3

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
03	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 4 - com professor Daniel e Carlos

4. Desenvolvimento do Pensamento Crítico

Objetivo Geral: Capacitar os participantes a desenvolverem habilidades de pensamento crítico, promovendo a análise rigorosa, a tomada de decisões fundamentadas e a argumentação lógica em diversos contextos organizacionais e pessoais.

Fundamentos do Pensamento Crítico

- Definição de pensamento crítico e sua relevância no mundo contemporâneo.
- Características de um pensador crítico: curiosidade, humildade intelectual, disciplina mental e objetividade.
- Distinção entre opinião, fato e inferência.
- Identificação de falácias lógicas e vieses cognitivos.

Mentalidade e Habilidades de Análise e Avaliação Crítica

- Como avaliar a credibilidade das fontes de informação.
- Técnicas de análise de argumentos: premissas, evidências e conclusões.
- Como questionar suposições subjacentes e implicações lógicas.
- Ferramentas de raciocínio dedutivo e indutivo.
- Estratégias para evitar armadilhas cognitivas e vieses de decisão.
- Reconhecer e corrigir vieses pessoais.
- O papel da humildade intelectual no desenvolvimento de uma mente crítica.
- Como adotar uma postura investigativa em situações cotidianas.
- Ferramentas para reflexão contínua e aprendizado com erros.

Resolução de Problemas e Tomada de decisão com base em pensamento crítico

- Identificação de problemas reais e complexos em ambientes de trabalho e pessoais.
- Análise de problemas por meio do mapeamento de causas e consequências.
- Ferramentas de brainstorming/brainwriting crítico para inovação e resolução de problemas em equipe
- Desenvolvimento de soluções criativas e baseadas em evidências.
- Como aplicar o pensamento crítico para avaliar e ajustar soluções ao longo do tempo.





- O processo de tomada de decisão crítica: como identificar problemas e formular perguntas certas.
- Ferramentas de análise crítica para a tomada de decisões eficazes (matrizes de decisão, análise de custo-benefício).
- Tomada de decisão em contextos de incerteza

Comunicação e Argumentação Crítica

- Estrutura de um argumento crítico sólido: premissas claras e conclusões bem fundamentadas.
- Como comunicar ideias complexas de maneira lógica e acessível.
- Ferramentas de argumentação e contra-argumentação em debates.
- O papel da emoção na comunicação e argumentação
- Técnicas para persuadir com base em evidências e raciocínio lógico
- Aplicação do pensamento crítico em reuniões e processos de decisão coletiva.

INVESTIMENTO - CURSO 4

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
04	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 5 - com professor Daniel e Carlos

5. Liderança Adaptativa e Relacional

Objetivo Geral: Capacitar líderes a aplicar princípios de liderança adaptativa e relacional, com ênfase na capacidade de compreender, decifrar e engajar pessoas de maneira eficaz, promovendo o crescimento contínuo e o engajamento das equipes.

Fundamentos da Liderança Adaptativa e Relacional

- O que é liderança adaptativa e relacional
- Entendendo a complexidade
- O papel do líder adaptativo em promover aprendizado e adaptação contínua.
- As interrelações entre as abordagens adaptativa e relacional
- Foco nas conexões e na construção de relacionamentos de confiança.
- Habilidades essenciais de liderança relacional: escuta ativa, empatia e comunicação.
- Como liderar com base em relacionamentos em vez de autoridade.
- Engajamento emocional e relacional: aumentando a motivação e a produtividade.



Decifrar Pessoas e Competências Relacionais

- Como decifrar perfis de personalidade e estilos de comunicação (baseado em modelos como DISC e MBTI).
- Inteligência emocional: como usar a empatia para compreender as emoções e motivações das pessoas.
- Identificação de padrões comportamentais: como reconhecer forças, fraquezas e desafios individuais.
- Adaptando a liderança ao perfil da equipe: personalizando abordagens para diferentes pessoas.

Comunicação Relacional e Engajamento de Equipes

- Técnicas avançadas de escuta ativa e feedback construtivo.
- Como adaptar a comunicação a diferentes perfis e estilos de comportamento.
- Engajamento emocional e relacional: como motivar pessoas em diferentes fases do desenvolvimento profissional.
- Lidando com conflitos interpessoais e gerando resolução colaborativa.
- Comunicação e relacionamento no ambiente externo à equipe

Liderança Adaptativa em Mudanças Organizacionais

- O papel da liderança adaptativa em promover mudanças organizacionais.
- Como alinhar a equipe e gerar apoio durante momentos de incerteza.
- Estratégias para superar resistências e gerir emoções durante transições.
- Comunicação, feedback e iteração durante mudanças.

INVESTIMENTO - CURSO 5

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
05	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)





CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 6 - com professor Daniel e Carlos

6. Liderança Estratégica e Executiva

Objetivo Geral: Desenvolver líderes que possam criar, comunicar e executar estratégias organizacionais eficazes, gerenciando equipes e recursos de forma a promover a inovação e gerar valor em ambientes corporativos

Fundamentos da Liderança Estratégica

- O que é liderança estratégica? Diferença entre gestão e liderança estratégica.
- Papel da liderança na definição da visão, missão e objetivos estratégicos.
- Governança antecipatória e Pensamento estratégico: como antecipar tendências e oportunidades.
- Alinhamento entre visão de longo prazo e execução no curto prazo.

Tomada de Decisão Estratégica e Executiva

- Busca de informações para tomada de decisão
- Modelos de tomada de decisão estratégica
- Tomada de decisão em condições de incerteza.
- Gestão de riscos estratégicos
- A importância da velocidade e precisão na tomada de decisões executivas.

Liderança de Equipes de Alto Desempenho

- Características de uma equipe de alto desempenho: alinhamento, confiança e colaboração.
- O papel do líder executivo na criação de uma cultura de responsabilidade e inovação.
- Ferramentas para motivar, engajar e desenvolver talentos.
- Delegação eficaz e gestão de conflitos dentro da equipe.

Comunicação Estratégica e Influência

- A importância da comunicação estratégica no alinhamento da equipe e da organização.
- Como engajar diferentes níveis da organização e stakeholders externos.
- Técnicas de comunicação persuasiva para influenciar e mobilizar equipes e parceiros.
- Alinhamento entre a comunicação interna e externa da organização.



INVESTIMENTO - CURSO 6

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
06	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 7 - com professor Daniel e Carlos

7. Técnicas Avançadas de Negociação

Objetivo Geral: Capacitar os participantes a dominarem técnicas avançadas de negociação, utilizando abordagens colaborativas e assertivas, com base em princípios psicológicos e estratégicos para maximizar os resultados em negociações complexas.

Fundamentos da Negociação Baseada em Princípios

- O que é a negociação baseada em princípios? O modelo Harvard.
- Foco em interesses, não em posições: como identificar as reais necessidades das partes.
- Criar opções para ganho mútuo: como gerar soluções criativas.
- Critérios objetivos: como usar padrões externos para evitar impasses.
- Como estabelecer sua BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) e usá-la como alavancas.

Técnicas de Persuasão e Influência

- O conceito de "espelho" e "labeling" (rotulagem): como criar empatia e conexão emocional.
- A importância da escuta ativa e da voz calma.
- "Sem" como uma ferramenta poderosa: como usar a negação a seu favor.
- Táticas de desarmamento emocional e construção de rapport.
- Técnicas para identificar e evitar armadilhas emocionais e psicológicas.
- A importância de construir confiança e manter relacionamentos de longo prazo.

Negociação em Situações de Conflito e Alta Pressão

- Como lidar com negociações difíceis: técnicas para neutralizar tensões.
- Ferramentas verbais para validar o estado emocional da outra parte.
- Técnicas de validação emocional sem precisar concordar com a outra parte.
- Negociações em ambientes de alta pressão: como manter o controle emocional.
- Ferramentas de desescalonamento de conflitos: como transformar confrontos em diálogos produtivos.
- Estratégias para romper impasses e criar novas possibilidades de negociação.





Ancoragem, Padrões de Resposta e Resistências

- O que é ancoragem e como utilizá-la para definir o tom da negociação.
- Técnicas para desviar ou neutralizar ancoragens de alta pressão.
- Padrões de resposta em negociações: como antecipar movimentos e ajustar suas táticas.
- Como prevenir objeções antecipando o que a outra parte vai pensar.
- Ferramentas de autocritica controlada para ganhar a confiança do outro lado.
- A técnica de “acusar-se antes de ser acusado” para eliminar possíveis argumentos contrários.
- Como desarmar resistências emocionais antes que elas apareçam

Negociação Assertiva: Construção de Poder e Autoridade

- O valor de dizer "não" na negociação: como o "não" liberta.
- Como construir e demonstrar autoridade em negociações complexas.
- Técnicas de comunicação assertiva: como expressar suas necessidades e limites claramente.
- Como evitar concessões frágeis utilizando perguntas sem resposta direta.
- Técnicas de questionamento como: “O que faz você dizer isso?”, “Como espera que eu faça isso?”
- Desacelerando a negociação com perguntas estratégicas para obter mais informações.
- Técnicas para proteger sua posição sem romper a relação de confiança.

INVESTIMENTO - CURSO 7

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
07	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 8 - com professor Sergio Neiva

Objetivo Geral: Os servidores e agentes públicos envolvidos no processo de contratações públicas precisam se atualizar com as significativas mudanças trazidas pela publicação de novas normas. Dessa forma, torna-se imprescindível o uso de novas tecnologias e consequentemente a atualização profissional dos agentes envolvidos com as principais inovações, mudanças e novas responsabilidades trazidas pelo novo arcabouço normativo. O principal objetivo desta capacitação é oferecer uma abordagem inovadora para acelerar a elaboração de artefatos exigidos na etapa de planejamento de uma contratação pública.

1. Histórico da Inteligência Artificial;
2. Ética em Inteligência Artificial;



**3. Técnicas de Elaboração de Prompts Generativas;**

- a. Tipos de prompt: informativo, diretivo, criativo, interativo;
- b. Estrutura do *prompt*;
- c. Melhores práticas na elaboração de prompts.

4. Planejamento da contratação por meio Inteligência Artificial:

- a. Em que medida a Inteligência Artificial pode auxiliar na elaboração dos principais artefatos de planejamento: PAC, DfD, ETP, TR, Mapa de Riscos, Pesquisa de Preços?
- b. Aplicação de boas práticas no planejamento da contratação com o auxílio de Inteligência Artificial;
- c. Uso de Inteligência Artificial para integração sistêmica do ciclo de vida de uma compra pública, começando pelas demandas da sociedade e passando pelo ciclo orçamentário e planejamentos estratégico e setorial.
- d. Técnicas de Elaboração do Mapa de Gerenciamento de Riscos (MGR) com uso de Inteligência Artificial. Estabelecimento do MGR como instrumento de aperfeiçoamento contínuo para as contratações correntes e futuras.

5. Exercício Prático de elaboração de Estudo Técnico Preliminar – ETP – com uso de Inteligência Artificial:

- a. Realizar análise de Viabilidade da Contratação.
- b. Realizar definição e especificação das necessidades e dos requisitos.
- c. Identificar diferentes Soluções para atendimento da necessidade.
- d. Realizar análise e a comparação entre os custos totais das Soluções.
- e. Justificar parcelamento ou não da solução.
- f. Realizar avaliação das necessidades de adequação do ambiente do órgão.
- g. Estimar custo total da contratação.
- h. Justificar a solução escolhida.

6. Exercício Prático de elaboração de Termo de Referência -TR - com uso de Inteligência Artificial:

- a. Definir objeto da contratação.
- b. Identificar o código(s) do Catálogo de Materiais.
- c. Descrever a solução de forma detalhada, motivada e justificada.
- d. Fundamentar contratação.
- e. Realizar especificação técnica detalhada do objeto.
- f. Especificar os requisitos da contratação.
- g. Elaborar pesquisa de preço.
- h. Elaborar adequação orçamentária e cronograma físico-financeiro.
- i. Definir critérios técnicos para seleção do fornecedor.
- j. Definir responsabilidades.
- k. Definir modelo de execução e de gestão do contrato.
- l. Atualizar Mapa de Gerenciamento de Riscos.



7. Exercício Prático Pesquisa de Preço:

- a. Uso de inteligência artificial para minimizar a dependência de métodos determinísticos em detrimento de métodos empíricos;
- b. Realização de análise crítica de estimativa de preços por meio de Inteligência Artificial;
- c. Emprego de Inteligência Artificial para sofisticação da pesquisa de preço por meio de estatística descritiva e medidas de tendência central;
- d. Aplicação de técnicas de ciência de dados para estimar preços.

8. Implementação de Governança e Gestão de Risco com ferramentas de Inteligência Artificial:

- a. Reconhecer o propósito e os conceitos básicos da Governança e Gestão de Risco;
- b. Uso de Inteligência Artificial para empregar uma abordagem baseada em objetivos
- c. Controles: Categorias e Classificações;
- d. Tipos de avaliação de controles e aspectos a considerar na avaliação de risco;
- e. Propósito da avaliação de riscos em auditorias;
- f. Maturidade da gestão de riscos da organização;
- g. Convenções e conceitos chaves utilizados em Governança e Gestão de Risco;

INVESTIMENTO - CURSO 8

<i>Curso</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Descrição</i>	<i>Valor por turma</i>
08	Até 68	Inscrição de até 68 (sessenta e oito) servidores em curso In Company PRESENCIAL , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Sergio Neiva.	R\$ 59.900,00 (cinquenta e nove mil e novecentos reais)

>> Validade das Propostas:

60 (sessenta) dias

>> Dados para pagamento:

O pagamento em nome de INOVE CAPACITACAO E EVENTOS LTDA

CNPJ nº 42.004.082/0001-92

-Banco do Brasil: Agência 4500-4 C/C 24029-0





ATRIBUIÇÕES PARA TODOS OS TEMAS

Atribuições da INOVE CAPACITAÇÃO e do MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

>> **Local** | No presencial o local disponibilizado pelo Ministério.

>> **Carga Horária** | 16 horas cada curso

>> **Data** | A definir

>> **Horário** | A definir

SÃO ATRIBUIÇÕES DA INOVE CAPACITAÇÃO:

- Disponibilização do docente;
- Elaborar a lista de presença dos participantes;
- Programa com bibliografia e material digital de apoio (slides e textos digitais),
- Emitir certificado de participação;
- Elaborar o material impresso de apoio via download às aulas para todos os participantes;
- Gerenciar os recursos humanos necessários para o desenvolvimento do Programa;

SÃO ATRIBUIÇÕES DO MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

- Enviar em tempo hábil a lista de inscrição dos participantes para elaboração dos certificados;
- Enviar nota de empenho até 15 dias com antecedência ao evento.
- Fornecer o local com a respectiva infraestrutura para o desenvolvimento do curso:
- Sala-de-aula com possibilidade de arranjo em grupos, computador com projetor e capacidade para executar vídeo, microfone, sistema de amplificação de som para voz e para computador (vídeo), flip-chart ou quadro branco.

OS CURSOS PODEM SER CONTRATADOS JUNTOS OU SEPARADAMENTE





Conforme solicitado, esta é a nossa proposta para a parceria do curso In Company.

Desde já agradecemos a oportunidade.

Sem mais para o momento ficamos a disposição para maiores esclarecimentos que se façam necessários.

INOVE À SUA DISPOSIÇÃO!

Atenciosamente,

Elis Almeida | Comercial
incompany1@inovecapacitacao.com.br
www.inovecapacitacao.com.br
41 3618-9954 /41 99973-4972

JEFFERSON
GONZAGA DA
SILVA:03608605916

Assinado de forma digital por
JEFFERSON GONZAGA DA
SILVA:03608605916
Dados: 2024.07.22 09:07:26
-03'00'

Jefferson Gonzaga
Sócio e Diretor Comercial da InoveCapacitação
– Consultoria e Treinamentos Ltda



contato@inovecapacitacao.com.br



(41) 3618-9954



Av. Cel. Francisco H. dos Santos, 2627
Hauer, Curitiba - PR, 81530-001



Curitiba, 10 de setembro de 2024.

PROPOSTA COMERCIAL – CAPACITAÇÃO IN COMPANY - ONLINE

Para Líderes Táticos

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

A/C: Wanessa Araruna de Medeiros Cabral

A **Inove Soluções em Capacitação** é uma empresa com sede em Curitiba/PR, especializada em cursos, treinamentos e capacitação para organizações públicas, abertos ou fechados (In Company)

Nossos cursos possuem abrangência nacional e são ministrados por profissionais renomados com extensa experiência, que em sua maioria são Mestres e Doutores, e assim engrandecem e fortalecem ainda mais a qualidade dos cursos. Os cursos são flexíveis com o propósito de atender as necessidades específicas do contratante, possibilitando desta forma um maior aproveitamento com substancial redução de custos.

A **Inove Soluções em Capacitação** é uma empresa que além de desenvolver a estratégia da organização e zelar por sua competência e habilidade empresarial, compromete-se com a ética, seriedade e excelência técnica dos serviços prestados, buscando assim que todos os cursos e treinamentos contribuam para o crescimento profissional e pessoal, transformando conhecimento em sucesso.

IMPORTANTE: A justificativa legal para contratação dos treinamentos é o art. 74, inciso III, "f" da Lei 14.133/2021 (Inexigibilidade por notória especialização para contratação de serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual, relativos ao treinamento e aperfeiçoamento de pessoal.)



contato@inovecapacitacao.com.br



(41) 3618-9954



Av. Cel. Francisco H. dos Santos, 2627
Hauer, Curitiba - PR, 81530-001

TEMAS PARA LÍDERES TÁTICOS

1. Gestão e Liderança em Ambientes Complexos
2. Pensamento Sistêmico e Estratégico
3. Planejamento Estratégico e Inovação
4. Desenvolvimento do Pensamento Crítico
5. Liderança Adaptativa e Relacional
6. Liderança Estratégica e Executiva
7. Técnicas Avançadas de Negociação
8. Inteligência Artificial e Inteligência Humana

CURRÍCULO/PROFESSORES

DANIEL LUIZ DE SOUZA

Auditor Federal de Controle Externo do TCU atua na área de planejamento há mais de dez anos. Atualmente exerce o cargo de Diretor de Planejamento Institucional do TCU. Formado em Administração de Empresas. Especialista em Gestão Estratégica de Pessoas e em Planejamento Estratégico para o Setor Público. Ministrou diversos cursos sobre liderança e gestão da estratégia promovidos pela Escola Corporativa do TCU e por outras instituições públicas. Diretor responsável pela elaboração do “Referencial Básico de Governança Aplicável a Órgãos e Entidades da Administração Pública” e pela Cartilha “10 Passos para a Boa Governança”, ambos do Tribunal de Contas da União. Coautor do livro “Gestão e governança pública para resultados – uma visão prática” (Editora Fórum, 2017 – 1ª edição).

CARLOS ALBERTO SAMPAIO DE FREITAS

Mestre em Administração/UNB, Especialista em Avaliação de Políticas Públicas/ UFRJ
Pós-graduado em Neurociências e Comportamento/PUCRS Licensed Trainer e Master Practitioner in Neurolinguistic Programming /The Society of NLP™
Auditor Federal de Controle Externo – TCU. Ex-Secretário de Planejamento, Governança e Gestão-TCU
Ex-Coordenador-Geral de Fiscalização da Área Social e Região Nordeste – TCU. Ex-Secretário de Fiscalização e Avaliação de Programas de Governo do Tribunal de Contas da União- TCU. Ex-Diretor Técnico de Metodologia de Fiscalização – TCU; Ex-Secretário-Adjunto de Fiscalização Substituto. Ex-Diretor Técnico de Metodologia de Fiscalização – TCU. Atual coordenador do Expert Group em Foresight no âmbito do Supervisory Committee on Emerging Issues da International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI. Atuou como Executive Chair for the Performance Audit Subcommittee – PAS of the International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI – 2009-2012. Integrou o Harmonization Project Group – Intosai, que reformulou as normas de auditoria das Entidades Fiscalizadoras Superiores no Mundo. Coordenador de projetos de implantação de mudanças organizacionais no TCU. Coordenou durante dois anos a implantação da gestão de riscos no TCU, assim como participou do grupo de trabalho que escreveu a política de gestão de riscos do TCU. Atuou como Professor Colaborador do Departamento de Administração da Universidade de Brasília – Unb. Atuou como professor convidado em cursos de auditoria e avaliação de políticas públicas pela Fundação Getúlio Vargas – FGV. Atuou como Professor em cursos de especialização em auditoria e controle e gestão pública promovidos pelo Instituto Serzedello Corrêa – ISC/Centro de Formação, Treinamento e Aperfeiçoamento - Cefor – Câmara dos Deputados e Universidade do Legislativo Brasileiro – Unilegis. Já ministrou cursos de Liderança e Gestão para mais de 800 alunos no âmbito da Administração Pública Federal.



SERGIO NEIVA

Auditor Federal da CGU desde 2012 e onde ocupou diversos como Coordenador-Geral de Auditoria na Secretaria de Controle Interno. É engenheiro de Rede de Comunicações(UnB), especialista em governança de TI e mestre em administração pública pela FGV (EBAPE-RJ). Em 2020, ingressou no *Auditors Alliance* da OCDE, como membro colaborador. No mesmo ano, foi o vencedor do concurso nacional de monografias promovido pela Secretaria do Tesouro Nacional. Antes de trabalhar no setor público, trabalhou no setor de telecomunicações como consultor da Accenture e posteriormente como engenheiro da Telecom Italia Mobile (TIM). Sergio Neiva é especialista no manuseio de plataformas altamente críticas e na avaliação de controles internos, governança e gestão de riscos. Atualmente, seu principal projeto na CGU envolve o uso de data science, machine learning e inteligência artificial na melhoria da eficiência dos órgãos públicos brasileiros, bem como na prevenção e combate à corrupção.

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 1 - com professor Daniel e Carlos

1. GESTÃO E LIDERANÇA EM AMBIENTES COMPLEXOS 16hrs

Objetivo Geral: Capacitar líderes a atuar de maneira eficaz em ambientes dinâmicos e complexos, utilizando ferramentas de gestão, tomada de decisão estratégica e liderança adaptativa para promover a resiliência e o sucesso organizacional.

Ambiente Organizacional e Liderança Adaptativa

- Ambientes organizacionais como sistemas complexos adaptativos.
- Padrões emergentes em ambientes organizacionais.
- Habilidades de uma liderança adaptativa.
- Navegando zonas de incerteza e ambiguidade.
- Inteligência emocional e adaptabilidade.

Tomada de Decisão em Ambientes Incertos

- Modelos de decisão sob incerteza (Ciclo OODA, Análise SWOT dinâmica).
- Estratégias para evitar armadilhas cognitivas.
- Intuição e análise de dados na liderança.

Liderança em Crises e Resiliência Organizacional

- Gestão de crises e tomadas de decisão emergenciais.
- Liderança em tempos de incerteza extrema.
- Construção de resiliência organizacional para enfrentar crises futuras.
- Case studies: Respostas eficazes e ineficazes a crises empresariais.



Gestão da Mudança em Ambientes Complexos

- Modelos de gestão da mudança
- Como lidar com resistências e promover uma cultura de mudança.
- Ferramentas de comunicação e engajamento durante transições.
- Sustentando a mudança a longo prazo.

Ferramentas de Gestão para a Complexidade

- Análise de stakeholders em ambientes de múltiplos atores.
- Kanban e Scrum para gestão ágil de projetos.
- Foresight, Cenários e gestão de riscos
- Monitoramento contínuo e indicadores de desempenho.
- Construção de Equipes Resilientes.
- Estructuras organizacionais ágeis e autônomas.
- Promoção de cultura de inovação e aprendizado contínuo.
- Estratégias para promover bem-estar e engajamento em momentos de alta pressão.
- Desenvolvimento de lideranças distribuídas.

INVESTIMENTO - CURSO 1

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
01	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 2 - com professor Daniel e Carlos

2. PENSAMENTO SISTÊMICO E ESTRATÉGICO 16hrs

Objetivo Geral: Capacitar líderes a compreender e aplicar o pensamento sistêmico na tomada de decisões estratégicas, permitindo a análise holística de situações e a criação de estratégias eficazes e sustentáveis em ambientes complexos e dinâmicos.



Introdução

- Pensamento sistêmico
- Elementos de um sistema.
- Indefinições do que é estratégico
- Como pensar estrategicamente

Pensamento Estratégico e sua Conexão com o Pensamento Sistêmico

- Pensamento estratégico: análise de cenários e previsão.
- Relacionando o pensamento sistêmico à visão estratégica de longo prazo.
- Como o pensamento sistêmico melhora a capacidade de antever consequências e avaliar trade-offs.
- Ferramentas estratégicas sistêmicas

Aplicação do Pensamento Sistêmico na Resolução de Problemas

- Identificação de problemas sistêmicos: sintomas versus causas.
- Ferramentas de mapeamento sistêmico: diagramas de causalidade e loops de feedback.
- Armadilhas sistêmicas comuns (efeitos colaterais, soluções que falham a longo prazo).
- Como soluções locais podem impactar o sistema global.

Ferramentas para Pensamento Sistêmico e Estratégico

- Diagrama de Causalidade: mapeamento de interações complexas.
- Uso do Canvas Estratégico para mapear valor e crescimento organizacional.
- Mapeamento de Stakeholders: identificar influências sistêmicas.
- Como aplicar o pensamento estratégico em ambientes de incerteza.

INVESTIMENTO - CURSO 2

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
02	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)



3. Planejamento Estratégico e Inovação

Objetivo Geral: Capacitar líderes a desenvolver e implementar estratégias organizacionais inovadoras, utilizando ferramentas de planejamento estratégico e inovação disruptiva para gerar valor.

Fundamentos do Planejamento Estratégico

- Definição de planejamento estratégico e seus pilares.
- Análise do ambiente interno e externo (modelo SWOT e PESTEL).
- Visão, missão e valores: alinhando a estratégia à identidade da organização.
- Fases do planejamento estratégico: análise, formulação, implementação e avaliação.

Modelos de Inovação no Planejamento Estratégico

- Tipos de inovação: incremental, disruptiva, radical e aberta.
- Inovação como parte central da estratégia organizacional.
- O papel da inovação nas mudanças de mercado e no desenvolvimento de novos produtos/serviços.
- Ferramentas para promover inovação no processo estratégico (Design Thinking, Blue Ocean Strategy).
- Indicadores de sucesso em projetos de inovação.
- Ferramentas para monitoramento contínuo e melhoria das estratégias inovadoras.
- Aprendizado organizacional e adaptação rápida.

Análise de Cenários e Foresight para Inovação Estratégica

- Análise de cenários como ferramenta para a inovação estratégica.
- Identificação de tendências e inovação tecnológica.
- Ferramentas de foresight estratégico: como prever e se preparar para diferentes futuros.
- Aplicação prática de cenários no desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Cultura de Inovação e Liderança Estratégica

- O papel do líder na promoção da inovação.
- Cultura organizacional: como transformar a inovação em um valor central.
- Como motivar e engajar equipes para inovar continuamente.
- Exemplos de empresas que transformaram a inovação em uma vantagem competitiva.



INVESTIMENTO - CURSO 3

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
03	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos+ gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 4 - com professor Daniel e Carlos

4. Desenvolvimento do Pensamento Crítico

Objetivo Geral: Capacitar os participantes a desenvolverem habilidades de pensamento crítico, promovendo a análise rigorosa, a tomada de decisões fundamentadas e a argumentação lógica em diversos contextos organizacionais e pessoais.

Fundamentos do Pensamento Crítico

- Definição de pensamento crítico e sua relevância no mundo contemporâneo.
- Características de um pensador crítico: curiosidade, humildade intelectual, disciplina mental e objetividade.
- Distinção entre opinião, fato e inferência.
- Identificação de falácias lógicas e vieses cognitivos.

Mentalidade e Habilidades de Análise e Avaliação Crítica

- Como avaliar a credibilidade das fontes de informação.
- Técnicas de análise de argumentos: premissas, evidências e conclusões.
- Como questionar suposições subjacentes e implicações lógicas.
- Ferramentas de raciocínio dedutivo e indutivo.
- Estratégias para evitar armadilhas cognitivas e vieses de decisão.
- Reconhecer e corrigir vieses pessoais.
- O papel da humildade intelectual no desenvolvimento de uma mente crítica.
- Como adotar uma postura investigativa em situações cotidianas.
- Ferramentas para reflexão contínua e aprendizado com erros.

Resolução de Problemas e Tomada de decisão com base em pensamento crítico

- Identificação de problemas reais e complexos em ambientes de trabalho e pessoais.
- Análise de problemas por meio do mapeamento de causas e consequências.
- Ferramentas de brainstorming/brainwriting crítico para inovação e resolução de problemas em equipe
- Desenvolvimento de soluções criativas e baseadas em evidências.
- Como aplicar o pensamento crítico para avaliar e ajustar soluções ao longo do tempo.



- O processo de tomada de decisão crítica: como identificar problemas e formular perguntas certas.
- Ferramentas de análise crítica para a tomada de decisões eficazes (matrizes de decisão, análise de custo-benefício).
- Tomada de decisão em contextos de incerteza

Comunicação e Argumentação Crítica

- Estrutura de um argumento crítico sólido: premissas claras e conclusões bem fundamentadas.
- Como comunicar ideias complexas de maneira lógica e acessível.
- Ferramentas de argumentação e contra-argumentação em debates.
- O papel da emoção na comunicação e argumentação
- Técnicas para persuadir com base em evidências e raciocínio lógico
- Aplicação do pensamento crítico em reuniões e processos de decisão coletiva.

INVESTIMENTO - CURSO 4

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
04	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos+ gravação do curso por 30 dias .	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 5 - com professor Daniel e Carlos

5. Liderança Adaptativa e Relacional

Objetivo Geral: Capacitar líderes a aplicar princípios de liderança adaptativa e relacional, com ênfase na capacidade de compreender, decifrar e engajar pessoas de maneira eficaz, promovendo o crescimento contínuo e o engajamento das equipes.

Fundamentos da Liderança Adaptativa e Relacional

- O que é liderança adaptativa e relacional
- Entendendo a complexidade
- O papel do líder adaptativo em promover aprendizado e adaptação contínua.
- As interrelações entre as abordagens adaptativa e relacional
- Foco nas conexões e na construção de relacionamentos de confiança.
- Habilidades essenciais de liderança relacional: escuta ativa, empatia e comunicação.
- Como liderar com base em relacionamentos em vez de autoridade.
- Engajamento emocional e relacional: aumentando a motivação e a produtividade.





Decifrar Pessoas e Competências Relacionais

- Como decifrar perfis de personalidade e estilos de comunicação (baseado em modelos como DISC e MBTI).
- Inteligência emocional: como usar a empatia para compreender as emoções e motivações das pessoas.
- Identificação de padrões comportamentais: como reconhecer forças, fraquezas e desafios individuais.
- Adaptando a liderança ao perfil da equipe: personalizando abordagens para diferentes pessoas.

Comunicação Relacional e Engajamento de Equipes

- Técnicas avançadas de escuta ativa e feedback construtivo.
- Como adaptar a comunicação a diferentes perfis e estilos de comportamento.
- Engajamento emocional e relacional: como motivar pessoas em diferentes fases do desenvolvimento profissional.
- Lidando com conflitos interpessoais e gerando resolução colaborativa.
- Comunicação e relacionamento no ambiente externo à equipe

Liderança Adaptativa em Mudanças Organizacionais

- O papel da liderança adaptativa em promover mudanças organizacionais.
- Como alinhar a equipe e gerar apoio durante momentos de incerteza.
- Estratégias para superar resistências e gerir emoções durante transições.
- Comunicação, feedback e iteração durante mudanças.

INVESTIMENTO - CURSO 5

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
05	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)





CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 6 - com professor Daniel e Carlos

6. Liderança Estratégica e Executiva

Objetivo Geral: Desenvolver líderes que possam criar, comunicar e executar estratégias organizacionais eficazes, gerenciando equipes e recursos de forma a promover a inovação e gerar valor em ambientes corporativos

Fundamentos da Liderança Estratégica

- O que é liderança estratégica? Diferença entre gestão e liderança estratégica.
- Papel da liderança na definição da visão, missão e objetivos estratégicos.
- Governança antecipatória e Pensamento estratégico: como antecipar tendências e oportunidades.
- Alinhamento entre visão de longo prazo e execução no curto prazo.

Tomada de Decisão Estratégica e Executiva

- Busca de informações para tomada de decisão
- Modelos de tomada de decisão estratégica
- Tomada de decisão em condições de incerteza.
- Gestão de riscos estratégicos
- A importância da velocidade e precisão na tomada de decisões executivas.

Liderança de Equipes de Alto Desempenho

- Características de uma equipe de alto desempenho: alinhamento, confiança e colaboração.
- O papel do líder executivo na criação de uma cultura de responsabilidade e inovação.
- Ferramentas para motivar, engajar e desenvolver talentos.
- Delegação eficaz e gestão de conflitos dentro da equipe.

Comunicação Estratégica e Influência

- A importância da comunicação estratégica no alinhamento da equipe e da organização.
- Como engajar diferentes níveis da organização e stakeholders externos.
- Técnicas de comunicação persuasiva para influenciar e mobilizar equipes e parceiros.
- Alinhamento entre a comunicação interna e externa da organização.



INVESTIMENTO - CURSO 6

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
06	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 7 - com professor Daniel e Carlos

7. Técnicas Avançadas de Negociação

Objetivo Geral: Capacitar os participantes a dominarem técnicas avançadas de negociação, utilizando abordagens colaborativas e assertivas, com base em princípios psicológicos e estratégicos para maximizar os resultados em negociações complexas.

Fundamentos da Negociação Baseada em Princípios

- O que é a negociação baseada em princípios? O modelo Harvard.
- Foco em interesses, não em posições: como identificar as reais necessidades das partes.
- Criar opções para ganho mútuo: como gerar soluções criativas.
- Critérios objetivos: como usar padrões externos para evitar impasses.
- Como estabelecer sua BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) e usá-la como alavanca.

Técnicas de Persuasão e Influência

- O conceito de "espelho" e "labeling" (rotulagem): como criar empatia e conexão emocional.
- A importância da escuta ativa e da voz calma.
- "Sem" como uma ferramenta poderosa: como usar a negação a seu favor.
- Táticas de desarmamento emocional e construção de rapport.
- Técnicas para identificar e evitar armadilhas emocionais e psicológicas.
- A importância de construir confiança e manter relacionamentos de longo prazo.

Negociação em Situações de Conflito e Alta Pressão

- Como lidar com negociações difíceis: técnicas para neutralizar tensões.
- Ferramentas verbais para validar o estado emocional da outra parte.
- Técnicas de validação emocional sem precisar concordar com a outra parte.
- Negociações em ambientes de alta pressão: como manter o controle emocional.
- Ferramentas de desescalonamento de conflitos: como transformar confrontos em diálogos produtivos.
- Estratégias para romper impasses e criar novas possibilidades de negociação.





Ancoragem, Padrões de Resposta e Resistências

- O que é ancoragem e como utilizá-la para definir o tom da negociação.
- Técnicas para desviar ou neutralizar ancoragens de alta pressão.
- Padrões de resposta em negociações: como antecipar movimentos e ajustar suas táticas.
- Como prevenir objeções antecipando o que a outra parte vai pensar.
- Ferramentas de autocritica controlada para ganhar a confiança do outro lado.
- A técnica de “acusar-se antes de ser acusado” para eliminar possíveis argumentos contrários.
- Como desarmar resistências emocionais antes que elas apareçam

Negociação Assertiva: Construção de Poder e Autoridade

- O valor de dizer "não" na negociação: como o "não" liberta.
- Como construir e demonstrar autoridade em negociações complexas.
- Técnicas de comunicação assertiva: como expressar suas necessidades e limites claramente.
- Como evitar concessões frágeis utilizando perguntas sem resposta direta.
- Técnicas de questionamento como: “O que faz você dizer isso?”, “Como espera que eu faça isso?”
- Desacelerando a negociação com perguntas estratégicas para obter mais informações.
- Técnicas para proteger sua posição sem romper a relação de confiança.

INVESTIMENTO - CURSO 7

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
07	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos+ gravação do curso por 30 dias .	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 8 - com professor Sergio Neiva

Objetivo Geral: Os servidores e agentes públicos envolvidos no processo de contratações públicas precisam se atualizar com as significativas mudanças trazidas pela publicação de novas normas. Dessa forma, torna-se imprescindível o uso de novas tecnologias e consequentemente a atualização profissional dos agentes envolvidos com as principais inovações, mudanças e novas responsabilidades trazidas pelo novo arcabouço normativo. O principal objetivo desta capacitação é oferecer uma abordagem inovadora para acelerar a elaboração de artefatos exigidos na etapa de planejamento de uma contratação pública.

1. Histórico da Inteligência Artificial;
2. Ética em Inteligência Artificial;



**3. Técnicas de Elaboração de Prompts Generativas;**

- a. Tipos de prompt: informativo, diretivo, criativo, interativo;
- b. Estrutura do *prompt*;
- c. Melhores práticas na elaboração de prompts.

4. Planejamento da contratação por meio Inteligência Artificial:

- a. Em que medida a Inteligência Artificial pode auxiliar na elaboração dos principais artefatos de planejamento: PAC, DfD, ETP, TR, Mapa de Riscos, Pesquisa de Preços?
- b. Aplicação de boas práticas no planejamento da contratação com o auxílio de Inteligência Artificial;
- c. Uso de Inteligência Artificial para integração sistêmica do ciclo de vida de uma compra pública, começando pelas demandas da sociedade e passando pelo ciclo orçamentário e planejamentos estratégico e setorial.
- d. Técnicas de Elaboração do Mapa de Gerenciamento de Riscos (MGR) com uso de Inteligência Artificial. Estabelecimento do MGR como instrumento de aperfeiçoamento contínuo para as contratações correntes e futuras.

5. Exercício Prático de elaboração de Estudo Técnico Preliminar – ETP – com uso de Inteligência Artificial:

- a. Realizar análise de Viabilidade da Contratação.
- b. Realizar definição e especificação das necessidades e dos requisitos.
- c. Identificar diferentes Soluções para atendimento da necessidade.
- d. Realizar análise e a comparação entre os custos totais das Soluções.
- e. Justificar parcelamento ou não da solução.
- f. Realizar avaliação das necessidades de adequação do ambiente do órgão.
- g. Estimar custo total da contratação.
- h. Justificar a solução escolhida.

6. Exercício Prático de elaboração de Termo de Referência -TR - com uso de Inteligência Artificial:

- a. Definir objeto da contratação.
- b. Identificar o código(s) do Catálogo de Materiais.
- c. Descrever a solução de forma detalhada, motivada e justificada.
- d. Fundamentar contratação.
- e. Realizar especificação técnica detalhada do objeto.
- f. Especificar os requisitos da contratação.
- g. Elaborar pesquisa de preço.
- h. Elaborar adequação orçamentária e cronograma físico-financeiro.
- i. Definir critérios técnicos para seleção do fornecedor.
- j. Definir responsabilidades.
- k. Definir modelo de execução e de gestão do contrato.
- l. Atualizar Mapa de Gerenciamento de Riscos.



7. Exercício Prático Pesquisa de Preço:

- a. Uso de inteligência artificial para minimizar a dependência de métodos determinísticos em detrimento de métodos empíricos;
- b. Realização de análise crítica de estimativa de preços por meio de Inteligência Artificial;
- c. Emprego de Inteligência Artificial para sofisticação da pesquisa de preço por meio de estatística descritiva e medidas de tendência central;
- d. Aplicação de técnicas de ciência de dados para estimar preços.

8. Implementação de Governança e Gestão de Risco com ferramentas de Inteligência Artificial:

- a. Reconhecer o propósito e os conceitos básicos da Governança e Gestão de Risco;
- b. Uso de Inteligência Artificial para empregar uma abordagem baseada em objetivos
- c. Controles: Categorias e Classificações;
- d. Tipos de avaliação de controles e aspectos a considerar na avaliação de risco;
- e. Propósito da avaliação de riscos em auditorias;
- f. Maturidade da gestão de riscos da organização;
- g. Convenções e conceitos chaves utilizados em Governança e Gestão de Risco;

INVESTIMENTO - CURSO 8

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
08	Até 150	Inscrição de até 150 (cento e cinquenta) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos + gravação do curso por 30 dias .	R\$ 52.900,00 (cinquenta e dois mil e novecentos reais)

>> Validez das Propostas:

60 (sessenta) dias

>> Dados para pagamento:

O pagamento em nome de INOVE CAPACITACAO E EVENTOS LTDA

CNPJ nº 42.004.082/0001-92

-Banco do Brasil: Agência 4500-4 C/C 24029-0





ATRIBUIÇÕES PARA TODOS OS TEMAS

Atribuições da INOVE CAPACITAÇÃO e do MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

- >> **Local** Curso **ON-LINE** plataforma digital 100% ao vivo e interação com o professor em tempo real.
- >> **Carga Horária** | 16 horas cada curso
- >> **Data** | A definir
- >> **Horário** | A definir

SÃO ATRIBUIÇÕES DA INOVE CAPACITAÇÃO:

- Disponibilização do docente;
- Elaborar a lista de presença dos participantes;
- Programa com bibliografia e material digital de apoio (slides e textos digitais),
- Emitir certificado de participação;
- Elaborar o material impresso de apoio via download às aulas para todos os participantes;
- Gerenciar os recursos humanos necessários para o desenvolvimento do Programa;
- **Na capacitação ON-LINE, livre acesso a gravação do curso por 30 dias + grupo de whatsapp com o professor por 20 dias.**

SÃO ATRIBUIÇÕES DO MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

- Enviar em tempo hábil a lista de inscrição dos participantes para elaboração dos certificados;
- Enviar nota de empenho até 15 dias com antecedência ao evento.
- Para o **ON-LINE** os participantes deverão ter uma infraestrutura adequada com computador e internet para o desenvolvimento e acesso ao curso.

OS CURSOS PODEM SER CONTRATADOS JUNTOS OU SEPARADAMENTE





Conforme solicitado, esta é a nossa proposta para a parceria do curso In Company.

Desde já agradecemos a oportunidade.

Sem mais para o momento ficamos a disposição para maiores esclarecimentos que se façam necessários.

INOVE À SUA DISPOSIÇÃO!

Atenciosamente,

Elis Almeida | Comercial
incompany1@inovecapacitacao.com.br
www.inovecapacitacao.com.br
41 3618-9954 /41 99973-4972

JEFFERSON
GONZAGA DA
SILVA:03608605916

Assinado de forma digital por
JEFFERSON GONZAGA DA
SILVA:03608605916
Dados: 2024.07.22 09:07:26
03'00'

Jefferson Gonzaga
Sócio e Diretor Comercial da InoveCapacitação
– Consultoria e Treinamentos Ltda



contato@inovecapacitacao.com.br



(41) 3618-9954



Av. Cel. Francisco H. dos Santos, 2627
Hauer, Curitiba - PR, 81530-001



Curitiba, 10 de setembro de 2024.

PROPOSTA COMERCIAL – CAPACITAÇÃO IN COMPANY - ONLINE

Para Líderes Operacionais

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

A/C: Wanessa Araruna de Medeiros Cabral

A **Inove Soluções em Capacitação** é uma empresa com sede em Curitiba/PR, especializada em cursos, treinamentos e capacitação para organizações públicas, abertos ou fechados (In Company)

Nossos cursos possuem abrangência nacional e são ministrados por profissionais renomados com extensa experiência, que em sua maioria são Mestres e Doutores, e assim engrandecem e fortalecem ainda mais a qualidade dos cursos. Os cursos são flexíveis com o propósito de atender as necessidades específicas do contratante, possibilitando desta forma um maior aproveitamento com substancial redução de custos.

A **Inove Soluções em Capacitação** é uma empresa que além de desenvolver a estratégia da organização e zelar por sua competência e habilidade empresarial, compromete-se com a ética, seriedade e excelência técnica dos serviços prestados, buscando assim que todos os cursos e treinamentos contribuam para o crescimento profissional e pessoal, transformando conhecimento em sucesso.

IMPORTANTE: A justificativa legal para contratação dos treinamentos é o art. 74, inciso III, "f" da Lei 14.133/2021 (Inexigibilidade por notória especialização para contratação de serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual, relativos ao treinamento e aperfeiçoamento de pessoal.)



contato@inovecapacitacao.com.br



(41) 3618-9954



Av. Cel. Francisco H. dos Santos, 2627
Hauer, Curitiba - PR, 81530-001

TEMAS PARA LÍDERES OPERACIONAIS

1. Gestão e Liderança em Ambientes Complexos
2. Pensamento Sistêmico e Estratégico
3. Planejamento Estratégico e Inovação
4. Desenvolvimento do Pensamento Crítico
5. Liderança Adaptativa e Relacional
6. Liderança Estratégica e Executiva
7. Técnicas Avançadas de Negociação
8. Inteligência Artificial e Inteligência Humana

CURRÍCULO/PROFESSORES

DANIEL LUIZ DE SOUZA

Auditor Federal de Controle Externo do TCU atua na área de planejamento há mais de dez anos. Atualmente exerce o cargo de Diretor de Planejamento Institucional do TCU. Formado em Administração de Empresas. Especialista em Gestão Estratégica de Pessoas e em Planejamento Estratégico para o Setor Público. Ministrou diversos cursos sobre liderança e gestão da estratégia promovidos pela Escola Corporativa do TCU e por outras instituições públicas. Diretor responsável pela elaboração do “Referencial Básico de Governança Aplicável a Órgãos e Entidades da Administração Pública” e pela Cartilha “10 Passos para a Boa Governança”, ambos do Tribunal de Contas da União. Coautor do livro “Gestão e governança pública para resultados – uma visão prática” (Editora Fórum, 2017 – 1ª edição).

CARLOS ALBERTO SAMPAIO DE FREITAS

Mestre em Administração/UNB, Especialista em Avaliação de Políticas Públicas/ UFRJ
Pós-graduado em Neurociências e Comportamento/PUCRS Licensed Trainer e Master Practitioner in Neurolinguistic Programming /The Society of NLP™
Auditor Federal de Controle Externo – TCU. Ex-Secretário de Planejamento, Governança e Gestão-TCU
Ex-Coordenador-Geral de Fiscalização da Área Social e Região Nordeste – TCU. Ex-Secretário de Fiscalização e Avaliação de Programas de Governo do Tribunal de Contas da União- TCU. Ex-Diretor Técnico de Metodologia de Fiscalização – TCU; Ex-Secretário-Adjunto de Fiscalização Substituto. Ex-Diretor Técnico de Metodologia de Fiscalização – TCU. Atual coordenador do Expert Group em Foresight no âmbito do Supervisory Committee on Emerging Issues da International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI. Atuou como Executive Chair for the Performance Audit Subcommittee – PAS of the International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI – 2009-2012. Integrou o Harmonization Project Group – Intosai, que reformulou as normas de auditoria das Entidades Fiscalizadoras Superiores no Mundo. Coordenador de projetos de implantação de mudanças organizacionais no TCU. Coordenou durante dois anos a implantação da gestão de riscos no TCU, assim como participou do grupo de trabalho que escreveu a política de gestão de riscos do TCU. Atuou como Professor Colaborador do Departamento de Administração da Universidade de Brasília – Unb. Atuou como professor convidado em cursos de auditoria e avaliação de políticas públicas pela Fundação Getúlio Vargas – FGV. Atuou como Professor em cursos de especialização em auditoria e controle e gestão pública promovidos pelo Instituto Serzedello Corrêa – ISC/Centro de Formação, Treinamento e Aperfeiçoamento - Cefor – Câmara dos Deputados e Universidade do Legislativo Brasileiro – Unilegis. Já ministrou cursos de Liderança e Gestão para mais de 800 alunos no âmbito da Administração Pública Federal.



SERGIO NEIVA

Auditor Federal da CGU desde 2012 e onde ocupou diversos como Coordenador-Geral de Auditoria na Secretaria de Controle Interno. É engenheiro de Rede de Comunicações(UnB), especialista em governança de TI e mestre em administração pública pela FGV (EBAPE-RJ). Em 2020, ingressou no *Auditors Alliance* da OCDE, como membro colaborador. No mesmo ano, foi o vencedor do concurso nacional de monografias promovido pela Secretaria do Tesouro Nacional. Antes de trabalhar no setor público, trabalhou no setor de telecomunicações como consultor da Accenture e posteriormente como engenheiro da Telecom Italia Mobile (TIM). Sergio Neiva é especialista no manuseio de plataformas altamente críticas e na avaliação de controles internos, governança e gestão de riscos. Atualmente, seu principal projeto na CGU envolve o uso de data science, machine learning e inteligência artificial na melhoria da eficiência dos órgãos públicos brasileiros, bem como na prevenção e combate à corrupção.

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 1 - com professor Daniel e Carlos

1. GESTÃO E LIDERANÇA EM AMBIENTES COMPLEXOS 16hrs

Objetivo Geral: Capacitar líderes a atuar de maneira eficaz em ambientes dinâmicos e complexos, utilizando ferramentas de gestão, tomada de decisão estratégica e liderança adaptativa para promover a resiliência e o sucesso organizacional.

Ambiente Organizacional e Liderança Adaptativa

- Ambientes organizacionais como sistemas complexos adaptativos.
- Padrões emergentes em ambientes organizacionais.
- Habilidades de uma liderança adaptativa.
- Navegando zonas de incerteza e ambiguidade.
- Inteligência emocional e adaptabilidade.

Tomada de Decisão em Ambientes Incertos

- Modelos de decisão sob incerteza (Ciclo OODA, Análise SWOT dinâmica).
- Estratégias para evitar armadilhas cognitivas.
- Intuição e análise de dados na liderança.

Liderança em Crises e Resiliência Organizacional

- Gestão de crises e tomadas de decisão emergenciais.
- Liderança em tempos de incerteza extrema.
- Construção de resiliência organizacional para enfrentar crises futuras.
- Case studies: Respostas eficazes e ineficazes a crises empresariais.



Gestão da Mudança em Ambientes Complexos

- Modelos de gestão da mudança
- Como lidar com resistências e promover uma cultura de mudança.
- Ferramentas de comunicação e engajamento durante transições.
- Sustentando a mudança a longo prazo.

Ferramentas de Gestão para a Complexidade

- Análise de stakeholders em ambientes de múltiplos atores.
- Kanban e Scrum para gestão ágil de projetos.
- Foresight, Cenários e gestão de riscos
- Monitoramento contínuo e indicadores de desempenho.
- Construção de Equipes Resilientes.
- Estructuras organizacionais ágeis e autônomas.
- Promoção de cultura de inovação e aprendizado contínuo.
- Estratégias para promover bem-estar e engajamento em momentos de alta pressão.
- Desenvolvimento de lideranças distribuídas.

INVESTIMENTO - CURSO 1

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
01	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 2 - com professor Daniel e Carlos

2. PENSAMENTO SISTÊMICO E ESTRATÉGICO 16hrs

Objetivo Geral: Capacitar líderes a compreender e aplicar o pensamento sistêmico na tomada de decisões estratégicas, permitindo a análise holística de situações e a criação de estratégias eficazes e sustentáveis em ambientes complexos e dinâmicos.



Introdução

- Pensamento sistêmico
- Elementos de um sistema.
- Indefinições do que é estratégico
- Como pensar estrategicamente

Pensamento Estratégico e sua Conexão com o Pensamento Sistêmico

- Pensamento estratégico: análise de cenários e previsão.
- Relacionando o pensamento sistêmico à visão estratégica de longo prazo.
- Como o pensamento sistêmico melhora a capacidade de antever consequências e avaliar trade-offs.
- Ferramentas estratégicas sistêmicas

Aplicação do Pensamento Sistêmico na Resolução de Problemas

- Identificação de problemas sistêmicos: sintomas versus causas.
- Ferramentas de mapeamento sistêmico: diagramas de causalidade e loops de feedback.
- Armadilhas sistêmicas comuns (efeitos colaterais, soluções que falham a longo prazo).
- Como soluções locais podem impactar o sistema global.

Ferramentas para Pensamento Sistêmico e Estratégico

- Diagrama de Causalidade: mapeamento de interações complexas.
- Uso do Canvas Estratégico para mapear valor e crescimento organizacional.
- Mapeamento de Stakeholders: identificar influências sistêmicas.
- Como aplicar o pensamento estratégico em ambientes de incerteza.

INVESTIMENTO - CURSO 2

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
02	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)



3. Planejamento Estratégico e Inovação

Objetivo Geral: Capacitar líderes a desenvolver e implementar estratégias organizacionais inovadoras, utilizando ferramentas de planejamento estratégico e inovação disruptiva para gerar valor.

Fundamentos do Planejamento Estratégico

- Definição de planejamento estratégico e seus pilares.
- Análise do ambiente interno e externo (modelo SWOT e PESTEL).
- Visão, missão e valores: alinhando a estratégia à identidade da organização.
- Fases do planejamento estratégico: análise, formulação, implementação e avaliação.

Modelos de Inovação no Planejamento Estratégico

- Tipos de inovação: incremental, disruptiva, radical e aberta.
- Inovação como parte central da estratégia organizacional.
- O papel da inovação nas mudanças de mercado e no desenvolvimento de novos produtos/serviços.
- Ferramentas para promover inovação no processo estratégico (Design Thinking, Blue Ocean Strategy).
- Indicadores de sucesso em projetos de inovação.
- Ferramentas para monitoramento contínuo e melhoria das estratégias inovadoras.
- Aprendizado organizacional e adaptação rápida.

Análise de Cenários e Foresight para Inovação Estratégica

- Análise de cenários como ferramenta para a inovação estratégica.
- Identificação de tendências e inovação tecnológica.
- Ferramentas de foresight estratégico: como prever e se preparar para diferentes futuros.
- Aplicação prática de cenários no desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Cultura de Inovação e Liderança Estratégica

- O papel do líder na promoção da inovação.
- Cultura organizacional: como transformar a inovação em um valor central.
- Como motivar e engajar equipes para inovar continuamente.
- Exemplos de empresas que transformaram a inovação em uma vantagem competitiva.





INVESTIMENTO - CURSO 3

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
03	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 4 - com professor Daniel e Carlos

4. Desenvolvimento do Pensamento Crítico

Objetivo Geral: Capacitar os participantes a desenvolverem habilidades de pensamento crítico, promovendo a análise rigorosa, a tomada de decisões fundamentadas e a argumentação lógica em diversos contextos organizacionais e pessoais.

Fundamentos do Pensamento Crítico

- Definição de pensamento crítico e sua relevância no mundo contemporâneo.
- Características de um pensador crítico: curiosidade, humildade intelectual, disciplina mental e objetividade.
- Distinção entre opinião, fato e inferência.
- Identificação de falácias lógicas e vieses cognitivos.

Mentalidade e Habilidades de Análise e Avaliação Crítica

- Como avaliar a credibilidade das fontes de informação.
- Técnicas de análise de argumentos: premissas, evidências e conclusões.
- Como questionar suposições subjacentes e implicações lógicas.
- Ferramentas de raciocínio dedutivo e indutivo.
- Estratégias para evitar armadilhas cognitivas e vieses de decisão.
- Reconhecer e corrigir vieses pessoais.
- O papel da humildade intelectual no desenvolvimento de uma mente crítica.
- Como adotar uma postura investigativa em situações cotidianas.
- Ferramentas para reflexão contínua e aprendizado com erros.

Resolução de Problemas e Tomada de decisão com base em pensamento crítico

- Identificação de problemas reais e complexos em ambientes de trabalho e pessoais.
- Análise de problemas por meio do mapeamento de causas e consequências.
- Ferramentas de brainstorming/brainwriting crítico para inovação e resolução de problemas em equipe
- Desenvolvimento de soluções criativas e baseadas em evidências.
- Como aplicar o pensamento crítico para avaliar e ajustar soluções ao longo do tempo.



- O processo de tomada de decisão crítica: como identificar problemas e formular perguntas certas.
- Ferramentas de análise crítica para a tomada de decisões eficazes (matrizes de decisão, análise de custo-benefício).
- Tomada de decisão em contextos de incerteza

Comunicação e Argumentação Crítica

- Estrutura de um argumento crítico sólido: premissas claras e conclusões bem fundamentadas.
- Como comunicar ideias complexas de maneira lógica e acessível.
- Ferramentas de argumentação e contra-argumentação em debates.
- O papel da emoção na comunicação e argumentação
- Técnicas para persuadir com base em evidências e raciocínio lógico
- Aplicação do pensamento crítico em reuniões e processos de decisão coletiva.

INVESTIMENTO - CURSO 4

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
04	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 5 - com professor Daniel e Carlos

5. Liderança Adaptativa e Relacional

Objetivo Geral: Capacitar líderes a aplicar princípios de liderança adaptativa e relacional, com ênfase na capacidade de compreender, decifrar e engajar pessoas de maneira eficaz, promovendo o crescimento contínuo e o engajamento das equipes.

Fundamentos da Liderança Adaptativa e Relacional

- O que é liderança adaptativa e relacional
- Entendendo a complexidade
- O papel do líder adaptativo em promover aprendizado e adaptação contínua.
- As interrelações entre as abordagens adaptativa e relacional
- Foco nas conexões e na construção de relacionamentos de confiança.
- Habilidades essenciais de liderança relacional: escuta ativa, empatia e comunicação.
- Como liderar com base em relacionamentos em vez de autoridade.
- Engajamento emocional e relacional: aumentando a motivação e a produtividade.



Decifrar Pessoas e Competências Relacionais

- Como decifrar perfis de personalidade e estilos de comunicação (baseado em modelos como DISC e MBTI).
- Inteligência emocional: como usar a empatia para compreender as emoções e motivações das pessoas.
- Identificação de padrões comportamentais: como reconhecer forças, fraquezas e desafios individuais.
- Adaptando a liderança ao perfil da equipe: personalizando abordagens para diferentes pessoas.

Comunicação Relacional e Engajamento de Equipes

- Técnicas avançadas de escuta ativa e feedback construtivo.
- Como adaptar a comunicação a diferentes perfis e estilos de comportamento.
- Engajamento emocional e relacional: como motivar pessoas em diferentes fases do desenvolvimento profissional.
- Lidando com conflitos interpessoais e gerando resolução colaborativa.
- Comunicação e relacionamento no ambiente externo à equipe

Liderança Adaptativa em Mudanças Organizacionais

- O papel da liderança adaptativa em promover mudanças organizacionais.
- Como alinhar a equipe e gerar apoio durante momentos de incerteza.
- Estratégias para superar resistências e gerir emoções durante transições.
- Comunicação, feedback e iteração durante mudanças.

INVESTIMENTO - CURSO 5

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
05	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)



CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 6 - com professor Daniel e Carlos

6. Liderança Estratégica e Executiva

Objetivo Geral: Desenvolver líderes que possam criar, comunicar e executar estratégias organizacionais eficazes, gerenciando equipes e recursos de forma a promover a inovação e gerar valor em ambientes corporativos

Fundamentos da Liderança Estratégica

- O que é liderança estratégica? Diferença entre gestão e liderança estratégica.
- Papel da liderança na definição da visão, missão e objetivos estratégicos.
- Governança antecipatória e Pensamento estratégico: como antecipar tendências e oportunidades.
- Alinhamento entre visão de longo prazo e execução no curto prazo.

Tomada de Decisão Estratégica e Executiva

- Busca de informações para tomada de decisão
- Modelos de tomada de decisão estratégica
- Tomada de decisão em condições de incerteza.
- Gestão de riscos estratégicos
- A importância da velocidade e precisão na tomada de decisões executivas.

Liderança de Equipes de Alto Desempenho

- Características de uma equipe de alto desempenho: alinhamento, confiança e colaboração.
- O papel do líder executivo na criação de uma cultura de responsabilidade e inovação.
- Ferramentas para motivar, engajar e desenvolver talentos.
- Delegação eficaz e gestão de conflitos dentro da equipe.

Comunicação Estratégica e Influência

- A importância da comunicação estratégica no alinhamento da equipe e da organização.
- Como engajar diferentes níveis da organização e stakeholders externos.
- Técnicas de comunicação persuasiva para influenciar e mobilizar equipes e parceiros.
- Alinhamento entre a comunicação interna e externa da organização.



INVESTIMENTO - CURSO 6

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
06	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEUDO PROGRAMÁTICO - CURSO 7 - com professor Daniel e Carlos

7. Técnicas Avançadas de Negociação

Objetivo Geral: Capacitar os participantes a dominarem técnicas avançadas de negociação, utilizando abordagens colaborativas e assertivas, com base em princípios psicológicos e estratégicos para maximizar os resultados em negociações complexas.

Fundamentos da Negociação Baseada em Princípios

- O que é a negociação baseada em princípios? O modelo Harvard.
- Foco em interesses, não em posições: como identificar as reais necessidades das partes.
- Criar opções para ganho mútuo: como gerar soluções criativas.
- Critérios objetivos: como usar padrões externos para evitar impasses.
- Como estabelecer sua BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) e usá-la como alavancas.

Técnicas de Persuasão e Influência

- O conceito de "espelho" e "labeling" (rotulagem): como criar empatia e conexão emocional.
- A importância da escuta ativa e da voz calma.
- "Sem" como uma ferramenta poderosa: como usar a negação a seu favor.
- Táticas de desarmamento emocional e construção de rapport.
- Técnicas para identificar e evitar armadilhas emocionais e psicológicas.
- A importância de construir confiança e manter relacionamentos de longo prazo.

Negociação em Situações de Conflito e Alta Pressão

- Como lidar com negociações difíceis: técnicas para neutralizar tensões.
- Ferramentas verbais para validar o estado emocional da outra parte.
- Técnicas de validação emocional sem precisar concordar com a outra parte.
- Negociações em ambientes de alta pressão: como manter o controle emocional.
- Ferramentas de desescalonamento de conflitos: como transformar confrontos em diálogos produtivos.
- Estratégias para romper impasses e criar novas possibilidades de negociação.





Ancoragem, Padrões de Resposta e Resistências

- O que é ancoragem e como utilizá-la para definir o tom da negociação.
- Técnicas para desviar ou neutralizar ancoragens de alta pressão.
- Padrões de resposta em negociações: como antecipar movimentos e ajustar suas táticas.
- Como prevenir objeções antecipando o que a outra parte vai pensar.
- Ferramentas de autocritica controlada para ganhar a confiança do outro lado.
- A técnica de “acusar-se antes de ser acusado” para eliminar possíveis argumentos contrários.
- Como desarmar resistências emocionais antes que elas apareçam

Negociação Assertiva: Construção de Poder e Autoridade

- O valor de dizer “não” na negociação: como o “não” liberta.
- Como construir e demonstrar autoridade em negociações complexas.
- Técnicas de comunicação assertiva: como expressar suas necessidades e limites claramente.
- Como evitar concessões frágeis utilizando perguntas sem resposta direta.
- Técnicas de questionamento como: “O que faz você dizer isso?”, “Como espera que eu faça isso?”
- Desacelerando a negociação com perguntas estratégicas para obter mais informações.
- Técnicas para proteger sua posição sem romper a relação de confiança.

INVESTIMENTO - CURSO 7

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
07	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 49.900,00 (quarenta e nove mil e novecentos reais)

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO - CURSO 8 - com professor Sergio Neiva

Objetivo Geral: Os servidores e agentes públicos envolvidos no processo de contratações públicas precisam se atualizar com as significativas mudanças trazidas pela publicação de novas normas.

Dessa forma, torna-se imprescindível o uso de novas tecnologias e consequentemente a atualização profissional dos agentes envolvidos com as principais inovações, mudanças e novas responsabilidades trazidas pelo novo arcabouço normativo. O principal objetivo desta capacitação é oferecer uma abordagem inovadora para acelerar a elaboração de artefatos exigidos na etapa de planejamento de uma contratação pública.

- 1. Histórico da Inteligência Artificial;**
- 2. Ética em Inteligência Artificial;**



**3. Técnicas de Elaboração de Prompts Generativas;**

- a. Tipos de prompt: informativo, diretivo, criativo, interativo;
- b. Estrutura do *prompt*;
- c. Melhores práticas na elaboração de prompts.

4. Planejamento da contratação por meio Inteligência Artificial:

- a. Em que medida a Inteligência Artificial pode auxiliar na elaboração dos principais artefatos de planejamento: PAC, DfD, ETP, TR, Mapa de Riscos, Pesquisa de Preços?
- b. Aplicação de boas práticas no planejamento da contratação com o auxílio de Inteligência Artificial;
- c. Uso de Inteligência Artificial para integração sistêmica do ciclo de vida de uma compra pública, começando pelas demandas da sociedade e passando pelo ciclo orçamentário e planejamentos estratégico e setorial.
- d. Técnicas de Elaboração do Mapa de Gerenciamento de Riscos (MGR) com uso de Inteligência Artificial. Estabelecimento do MGR como instrumento de aperfeiçoamento contínuo para as contratações correntes e futuras.

5. Exercício Prático de elaboração de Estudo Técnico Preliminar – ETP – com uso de Inteligência Artificial:

- a. Realizar análise de Viabilidade da Contratação.
- b. Realizar definição e especificação das necessidades e dos requisitos.
- c. Identificar diferentes Soluções para atendimento da necessidade.
- d. Realizar análise e a comparação entre os custos totais das Soluções.
- e. Justificar parcelamento ou não da solução.
- f. Realizar avaliação das necessidades de adequação do ambiente do órgão.
- g. Estimar custo total da contratação.
- h. Justificar a solução escolhida.

6. Exercício Prático de elaboração de Termo de Referência -TR - com uso de Inteligência Artificial:

- a. Definir objeto da contratação.
- b. Identificar o código(s) do Catálogo de Materiais.
- c. Descrever a solução de forma detalhada, motivada e justificada.
- d. Fundamentar contratação.
- e. Realizar especificação técnica detalhada do objeto.
- f. Especificar os requisitos da contratação.
- g. Elaborar pesquisa de preço.
- h. Elaborar adequação orçamentária e cronograma físico-financeiro.
- i. Definir critérios técnicos para seleção do fornecedor.
- j. Definir responsabilidades.
- k. Definir modelo de execução e de gestão do contrato.
- l. Atualizar Mapa de Gerenciamento de Riscos.



7. Exercício Prático Pesquisa de Preço:

- a. Uso de inteligência artificial para minimizar a dependência de métodos determinísticos em detrimento de métodos empíricos;
- b. Realização de análise crítica de estimativa de preços por meio de Inteligência Artificial;
- c. Emprego de Inteligência Artificial para sofisticação da pesquisa de preço por meio de estatística descritiva e medidas de tendência central;
- d. Aplicação de técnicas de ciência de dados para estimar preços.

8. Implementação de Governança e Gestão de Risco com ferramentas de Inteligência Artificial:

- a. Reconhecer o propósito e os conceitos básicos da Governança e Gestão de Risco;
- b. Uso de Inteligência Artificial para empregar uma abordagem baseada em objetivos
- c. Controles: Categorias e Classificações;
- d. Tipos de avaliação de controles e aspectos a considerar na avaliação de risco;
- e. Propósito da avaliação de riscos em auditorias;
- f. Maturidade da gestão de riscos da organização;
- g. Convenções e conceitos chaves utilizados em Governança e Gestão de Risco;

INVESTIMENTO - CURSO 8

Curso	Quantidade	Descrição	Valor por turma
08	Até 200	Inscrição de até 200 (duzentos) servidores em curso In Company ONLINE , para o treinamento descrito acima, incluindo material de apoio digital, certificados digital com carga horária de 16hrs, com professor Daniel e Carlos. + gravação do curso por 30 dias.	R\$ 52.900,00 (cinquenta e dois mil e novecentos reais)

>> Validade das Propostas:

60 (sessenta) dias

>> Dados para pagamento:

O pagamento em nome de INOVE CAPACITACAO E EVENTOS LTDA

CNPJ nº 42.004.082/0001-92

-Banco do Brasil: Agência 4500-4 C/C 24029-0





ATRIBUIÇÕES PARA TODOS OS TEMAS

Atribuições da INOVE CAPACITAÇÃO e do MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

- >> **Local** Curso **ON-LINE** plataforma digital 100% ao vivo e interação com o professor em tempo real.
- >> **Carga Horária** | 16 horas cada curso
- >> **Data** | A definir
- >> **Horário** | A definir

SÃO ATRIBUIÇÕES DA INOVE CAPACITAÇÃO:

- Disponibilização do docente;
- Elaborar a lista de presença dos participantes;
- Programa com bibliografia e material digital de apoio (slides e textos digitais),
- Emitir certificado de participação;
- Elaborar o material impresso de apoio via download às aulas para todos os participantes;
- Gerenciar os recursos humanos necessários para o desenvolvimento do Programa;
- **Na capacitação ON-LINE, livre acesso a gravação do curso por 30 dias + grupo de whatsapp com o professor por 20 dias.**

SÃO ATRIBUIÇÕES DO MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

- Enviar em tempo hábil a lista de inscrição dos participantes para elaboração dos certificados;
- Enviar nota de empenho até 15 dias com antecedência ao evento.
- Para o **ON-LINE** os participantes deverão ter uma infraestrutura adequada com computador e internet para o desenvolvimento e acesso ao curso.

OS CURSOS PODEM SER CONTRATADOS JUNTOS OU SEPARADAMENTE





Conforme solicitado, esta é a nossa proposta para a parceria do curso In Company.

Desde já agradecemos a oportunidade.

Sem mais para o momento ficamos a disposição para maiores esclarecimentos que se façam necessários.

INOVE À SUA DISPOSIÇÃO!

Atenciosamente,

Elis Almeida | Comercial
incompany1@inovecapacitacao.com.br
www.inovecapacitacao.com.br
41 3618-9954 /41 99973-4972

JEFFERSON
GONZAGA DA
SILVA:03608605916

Assinado de forma digital por
JEFFERSON GONZAGA DA
SILVA:03608605916
Dados: 2024.07.22 09:07:26
-03'00'

Jefferson Gonzaga
Sócio e Diretor Comercial da InoveCapacitação
– Consultoria e Treinamentos Ltda



contato@inovecapacitacao.com.br



(41) 3618-9954



Av. Cel. Francisco H. dos Santos, 2627
Hauer, Curitiba - PR, 81530-001

Anexo III - AGRO_VFINAL.pdf

©2024

Learning communities for
business transformation

newnew.group
@newnew.community

newnew for agroTM

newnew vision™

Como encarar as transformações do mundo hoje?
Como construir as empresas e os negócios do futuro?

No que acreditamos



Transformar pessoas

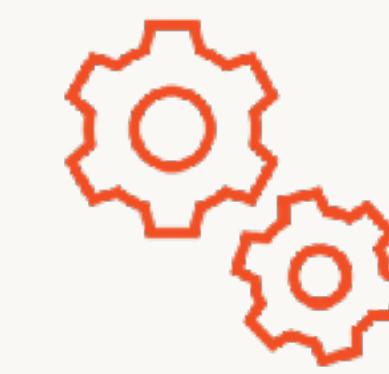
Para transformar negócios, precisamos, acima de tudo, transformar as pessoas. Transformar os indivíduos e tudo aquilo que é construído a partir das suas interações no dia a dia: a cultura organizacional.



Engajamento cria cultura

Hoje, o que há de mais potente e transformador nas organizações é a capacidade de engajamento das pessoas: a vontade de pertencer e de transformar - a si próprio e ao negócio.

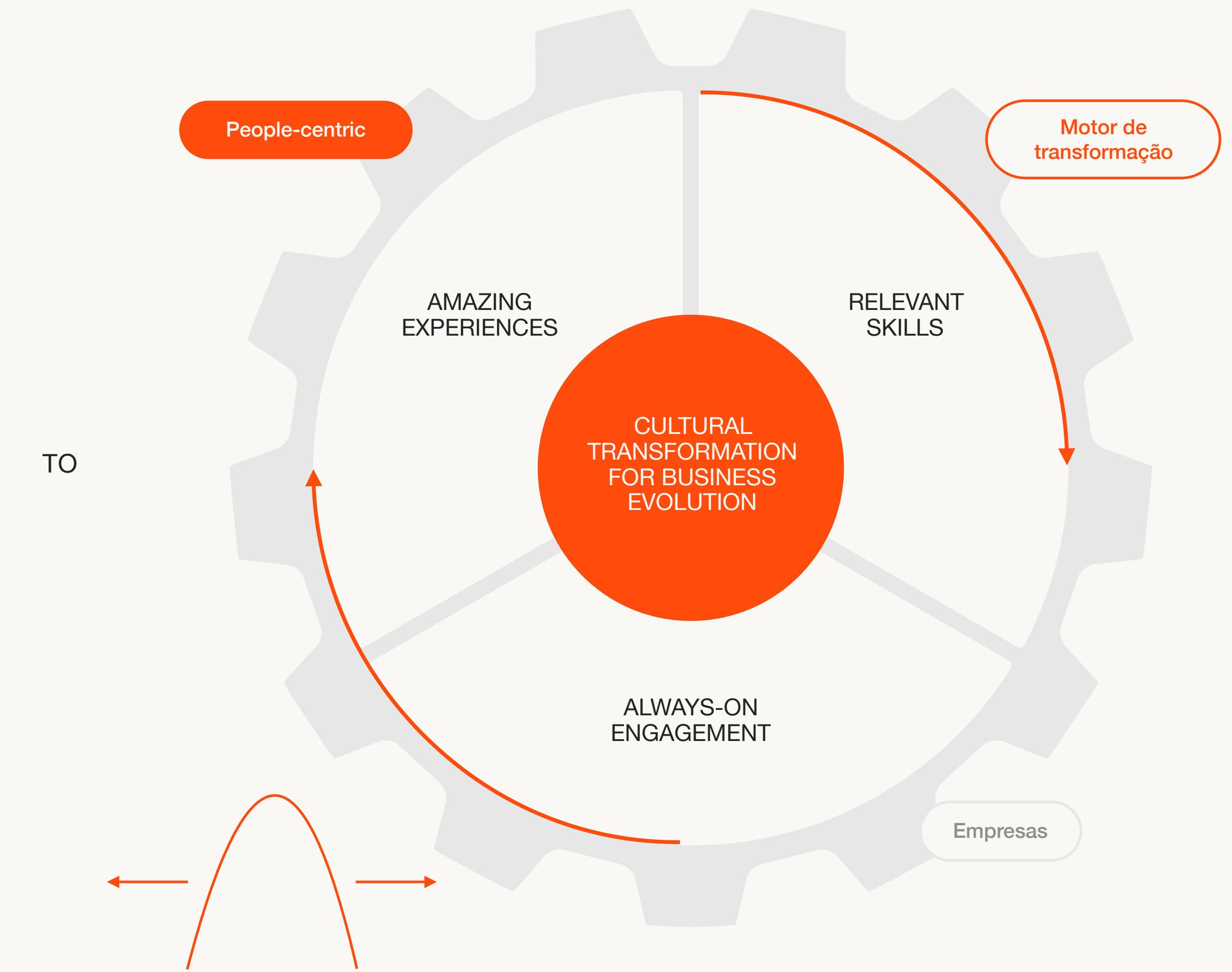
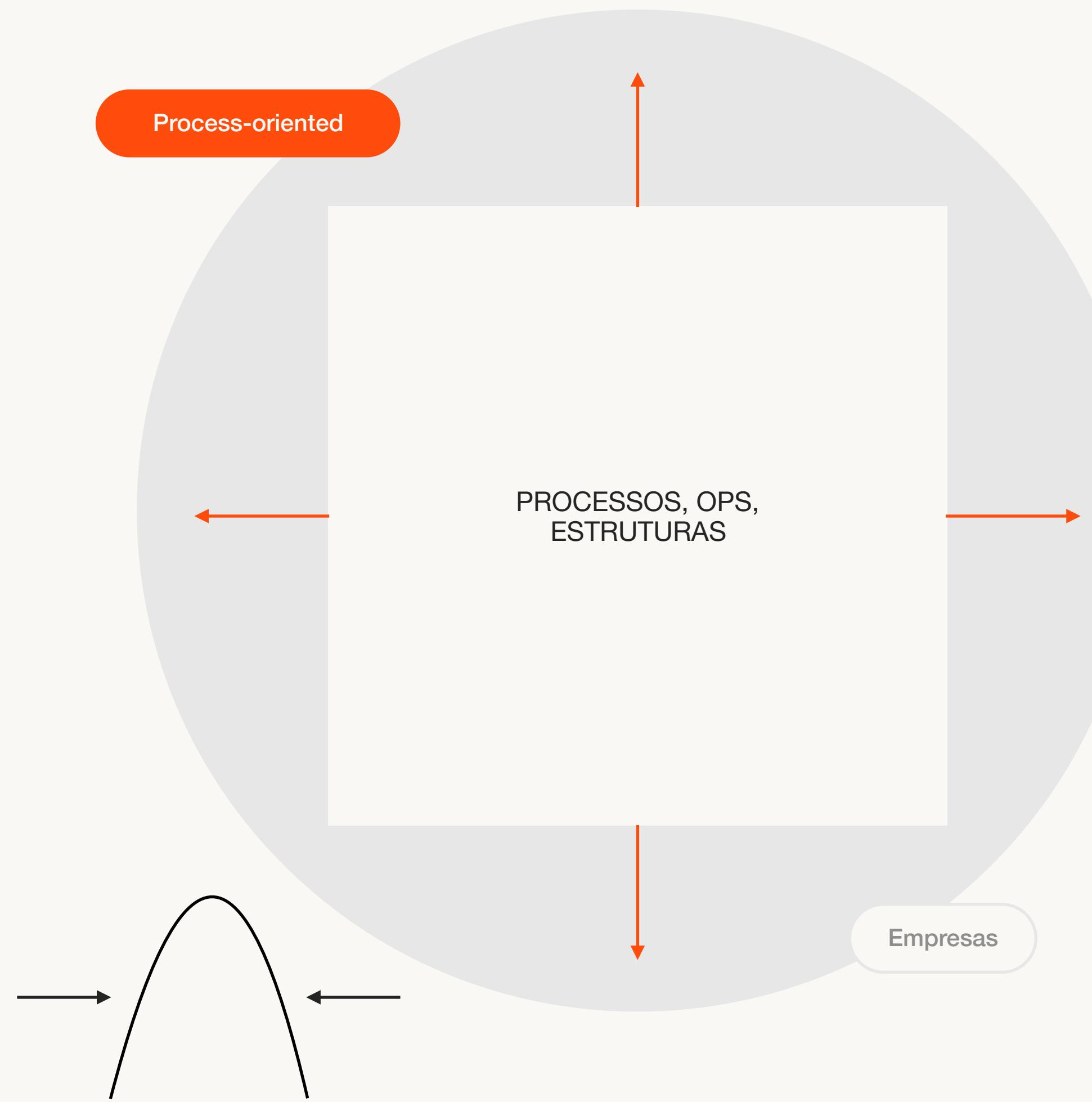
Engajamento não é resultado. Engajamento é o início. É somente através dele que ativamos a cultura - e assim transformamos os negócios.



Empresas ativadoras

Para conseguirmos alcançar uma transformação profunda, precisamos nos tornar empresas que engajam, formam e transformam pessoas — empresas ativadoras de transformações culturais.

Old to New



E a educação corporativa?

Muito mais do que receber um conhecimento pontual, aprender precisa ser uma jornada contínua.

Profissionais precisam desenvolver habilidades relevantes para lidar com os desafios atuais – e com aqueles que ainda nem sequer existem.

E essa aprendizagem só virá através de engajamento, pertencimento e encantamento, ou seja, através de experiências incríveis.

Conhecimento
Repertório
Ferramentas
Soluções
Cases
Visão de negócios

Always-on engagement
Lifelong learning

Virtual
Presencial
Síncrono & Assíncrono
Mentoring
Imersão
Edutainment

É SOBRE CONSTRUIR
COMUNIDADES DE
APRENDIZAGEM,
ENGAJAMENTO
E TRANSFORMAÇÃO

newnew
leadernow™

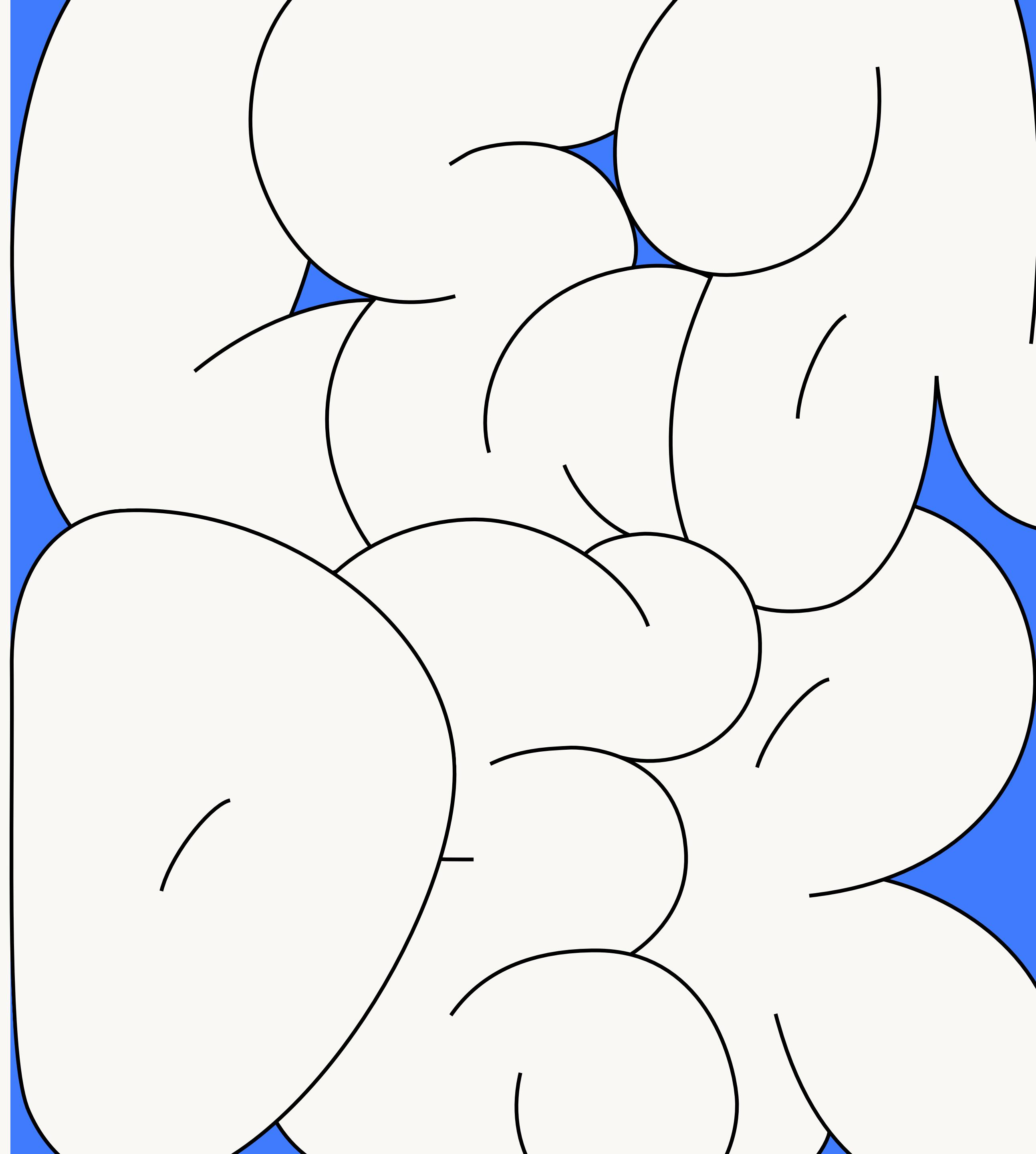
A nova liderança no mundo da
complexidade e da inovação

Nosso desafio

O mundo muda, as pessoas mudam, o trabalho muda
— as organizações precisam mudar também.

Diante do novo paradigma digital, em um mundo complexo, o desafio das organizações do futuro é se reinventar constantemente na direção do amanhã e trabalhar uma transformação profunda e consistente em todas as pontas do negócio.

Mas, para transformar empresas, precisamos, antes de tudo, transformar pessoas.



Vamos fazer um mergulho na transformação da liderança no mundo de hoje.

Apresentando novas visões de mundo e de negócios, construindo repertório e entregando ferramentas para aumentar sua habilidade de gerar novas ideias e de pensar em processos criativos e eficientes para resolver novos problemas.

Nosso desafio conjunto será pensar em maneiras de incorporar cada vez mais um novo modelo de gestão e um novo mindset, que potencializem tanto a eficiência quanto a inovação, tanto o problem solving quanto o solution-making.

Programa Leader Now

Business Foundations

Inspiration & Creativity

Tools & Resources

#1 FRESH BUSINESS VIEW

Quais são os novos códigos e paradigmas do trabalho? O que vem mudando o ponteiro de negócios hoje? Qual o new management framework para este novo mundo?

#2 PROCESSES FOR INNOVATION

Como devemos pensar projetos, estruturas e processos neste novo mundo? Como fazer uma gestão orientada à eficiência mas também à inovação? O que é a nova produtividade neste contexto?

#3 KEY COMPETENCIES FOR PEOPLE MANAGEMENT

Como devemos trabalhar com nossa plataforma de talentos nas organizações? Qual o papel da liderança junto a seus times, e como fazer uma gestão de equipes mais eficiente e engajadora? Quais são as competências-chave que devemos aprender e incorporar no nosso dia a dia para mudar a nossa realidade e caminhar em direção à uma gestão para a inovação?



Fresh Business View

Módulo 1



#1 Fresh Business View

1. LIDERANDO NA COMPLEXIDADE

2.5 horas

Business Foundations



Estamos na era da complexidade e da ressignificação, em que precisamos usar novas lentes para ler o mundo e navegar em suas transformações.

Nesta aula, vamos entender o que tem mudado nos códigos de trabalho, como as gerações vêm se transformando como profissionais e, diante de todas essas mudanças, como devemos fazer uma gestão orientada tanto para a eficiência quanto para a inovação.

Vamos falar de liderança criativa, adaptabilidade, perfis de inovação e de um novo framework de gente & gestão que acompanhe as mudanças do nosso tempo.

2. VISÃO SISTÊMICA

2.5 horas

Inspiration & Creativity



Nesse encontro, vamos entender a construção e organização atual dos sistemas complexos que envolvem a cultura das organizações e o comportamento humano. Desconstruindo sistemas arcaicos, podemos co-criar um ambiente propício para a inovação e para a mudança cultural.

Nesta aula vamos ampliar o olhar dos líderes para lidar com problemas cada vez mais complexos, dando repertório para sair infinitos loops organizacionais que vivemos desde a liderança, colaboradores, stakeholders e demais sujeitos de atuação.

Como enxergamos a organização como um sistema interconectado, como trabalhamos para operar de uma maneira mais sinérgica entre áreas? Como evitamos conflitos a partir das diferenças e usamos, ao invés disso, essas diferenças para impulsionar inovação e criação?

3. TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E NEGÓCIOS

2.5 horas

Business Foundations



Vamos juntos mergulhar nas transformações que apontam no mundo a partir da Inteligência Artificial: quais as implicações para os negócios? quais os cases mais inspiradores podem nos mostrar novas maneiras de operar organizações e desafios de business, em diversas áreas? como podemos trazer para a nossa realidade estes aprendizados e imaginar diferentes futuros a partir da AI?

Vamos trabalhar 4 pontos fundamentais da prática da transformação digital: cultura, desenho organizacional e estratégia e tecnologia. Além da parte expositiva, vamos juntos fazer exercícios/worksessions para materializar a Transformação Digital no nosso dia a dia.

Cultura – Como construir um mindset data-driven, aberto à experimentação de fato? Desenho organizacional – Como desenvolver a liderança digital, trabalhando horizontalidade, gestão ágil e auto-organização e adaptando a governança para mudar e garantir entrega de valor ao mesmo tempo? Estratégia – Como construir uma visão de futuro inspiradora, com objetivos estratégicos claros, centralidade no cliente, metas e métricas que apoiem o negócio? Tecnologia – Como trabalhar governança de dados, segurança cibernética e a AI neste movimento complexo e completo?

4. FUTURE-BACK THINKING

2.5 horas

Business Foundations



Neste novo mundo, para trabalharmos a inovação de maneira real e prática, precisamos pensar o negócio a partir do futuro: olhar para além das dores do dia a dia, entender como podemos tomar riscos com embasamento, e transformar tendências de disruptão em novas ondas de crescimento.

Este workshop vem para desmistificar a ideia de que inovação é um salto no escuro. Para ousarmos, precisamos ter bases estruturadas que nos ajudem a alçar vôos consistentes, com análise de cenários, entendimento de riscos e desenho de possibilidades consistentes.

Nosso objetivo é trazer durante este encontro frameworks e metodologias de inovação para aplicação real em negócios, apresentando cases de impacto de outras organizações e apoiando os líderes para construir uma metodologia de salto potente e transformadora.

Processes for Innovation

Módulo 2



#2 Processes for Innovation

5. PENSAMENTO CRÍTICO

2.5 horas

Inspiration & Creativity

Liderança
Estratégica

Liderança
Tática

Pensar não é mais um trabalho, é O trabalho. Um encontro que nos faz olhar para as transformações que estamos passando no mundo e fazer as perguntas corretas para dar clareza para as nossas tomadas de decisão.

Através dos pilares de resistência, coragem e sobrevivência construímos esse conteúdo para desafiar o senso comum. Ele une o poder da inteligência artificial a singularidade da inteligência artesanal humana para enfrentar o desconforto e confrontar ideias estabelecidas.

6. LIDERANÇA CRIATIVA E EXPONENCIAL

2.5 horas

Inspiration & Creativity

Liderança
Tática

Neste mundo instantâneo que vivemos à beira da singularidade, o que move nossos acertos e nossa curiosidade? O que diminui nossa ansiedade?

Nesta aula, abordamos os padrões que nos mantém na trilha do extraordinário através de 5 pilares que nos mostram como desenvolver a produtividade e trabalhar melhor nossas habilidades, focando em desenvolvimento da liderança, pensamento exponencial, propósito e tomada de decisão.

7. DADOS E ANALYTICS: VISÃO CRÍTICA

2.5 horas

Tools & Resources

Liderança
Tática

Um time orientado por dados pode ser absolutamente transformador. Nesta aula, apresentamos as principais metodologias de uma cultura de dados e exploramos como incentivá-la na corporação de forma inteligente.

Entenderemos o impacto de estabelecer uma cultura baseada em dados na empresa e apresentaremos as tendências e cases nesse cenário para empresas digitais e não nativas digitais.

Vamos desmistificar a análise de dados e entender o beabá de indicadores e KPIs.

O objetivo aqui é que os participantes desenvolvam sua visão analítica a partir da análise da arquitetura utilizada por empresas reconhecidas no mercado, aprendendo assim a medir o sucesso de cada ação utilizando as métricas certas que maximizam os resultados.

Key Competencies For People Management

Módulo 3



#3 Key Competencies FOR PEOPLE MANAGEMENT

8. LIDERANÇA ADAPTATIVA E INTELIGÊNCIA RELACIONAL

2.5 horas

Inspiration & Creativity

Olhar para importância da qualidade das relações estabelecidas com as pessoas é fundamental. Precisamos construir lideranças que tenham inteligência relacional e saibam adaptar seu estilo de relacionamento para as circunstâncias dadas. Nesta aula, aprenderemos sobre níveis de responsabilidade e tipos de liderança, identificando como atuar dentro do triângulo Poder x Responsabilidade x Liderança com a construção de confiança, diálogo, alinhamento e accountability. Para que a liderança possa expressar e usar seus sentimentos de forma consciente e efetiva, vamos desenhar um mapa de entendimento sobre sentimentos, transformando nosso entendimento sobre possíveis fragilidades e fortalezas. Das conversas difíceis, passando pelos bloqueios de comunicação e os atalhos para uma comunicação eficaz e não-violenta, com segurança psicológica sempre, nesta aula iremos hackear a forma de se relacionar nas organizações. Juntos, vamos olhar para como as relações de equipe se configuram, um momento para o planejamento e desenvolvimento de passos que ajudem a potencializar nossas relações e nossa liderança.

9. NARRATIVAS IN COMPANY

2.5 horas

Tools & Resources

Como construímos histórias poderosas para apresentarmos nossas ideias e projetos com impacto no mundo corporativo?

Storytelling não é sobre poesia, é sobre ter histórias que conquistam objetivos. Oratória não é sobre dar show, é sobre ter fluidez e relevância no discurso. No encontro Narrativas in Company, vamos ensinar como elaborar discursos convincentes, que nos ajudem a alavancar nosso impacto nas organizações, seja em cenários presenciais ou online, em diferentes formatos de interação e comunicação.

Juntos, vamos entender como transformar ideias em histórias que atraem, entretêm e convencem, criando uma cultura comunicadora e transformadora em nossas organizações.

BONUS – No final deste encontro, faremos 30min de fechamento/connecting the dots com o time tático.

newnew.
overview

Leader Now

Liderança Estratégica

1 Liderando na complexidade
Presencial

BUSINESS FOUNDATIONS

2 Visão Sistêmica
Online

INSPIRATION & CREATIVITY

4 Future-back Thinking
Presencial

BUSINESS FOUNDATIONS

5 Pensamento Crítico
Online

INSPIRATION & CREATIVITY

4

Encontros totais

5

Horas totais de conteúdo

2

Business Foundations

2

Inspiration & Creativity

Liderança Tática

1 Liderando na complexidade
Presencial

BUSINESS FOUNDATIONS

2 Visão Sistêmica
Online

INSPIRATION & CREATIVITY

3 Transformação Digital e Negócios
Online

TOOLS & RESOURCES

4 Future-back Thinking
Online

BUSINESS FOUNDATIONS

9

Encontros totais

5 Pensamento Crítico
Online

INSPIRATION & CREATIVITY

6 Liderança Criativa e Exponencial
Online

INSPIRATION & CREATIVITY

7 Dados e Analytics: Visão Crítica
Online

TOOLS & RESOURCES

8 Liderança Adaptativa e Inteligência Relacional
Online

INSPIRATION & CREATIVITY

22

Horas totais de conteúdo

2

Business Foundations

4

Inspiration & Creativity

3

Tools & Resources

Detalhes

Público

68 Líderes Estratégicos

Público

330 Líderes Táticos

Data & Local

Presencial (BSB) ou Online (Plataforma Zoom)

Idioma

Português

Observações: Realização das aulas em dias e horários comerciais. Os valores não contemplam a gravação das aulas.

Custos com encontro presencial (catering, espaço, produção e outros custos operacionais) são de responsabilidade do Contratante.

estes valores incluem passagem e hospedagem de 1 dia para professores de fora de BSB, nas aulas presenciais.

Este orçamento contempla faturamento de custos de deslocamentos por nota de débito.

INVESTIMENTO

R\$ 323.400,00

Detalhes

Estratégico

2 aulas presenciais
2 aulas online

INVESTIMENTO

R\$ 116.700,00

Tático

2 aulas presenciais
7 aulas online

INVESTIMENTO

R\$ 206.700,00

Observações: Realização das aulas em dias e horários comerciais. Os valores não contemplam a gravação das aulas. **Custos com encontro presencial (catering, espaço, produção e outros custos operacionais)** são de responsabilidade do Contratante. estes valores incluem passagem e hospedagem de 1 dia para professores de fora de BSB, nas aulas presenciais. Este orçamento contempla faturamento de custos de deslocamentos por nota de débito.

newnew
teachers

Professores

**Bruna Baffa**

Sócia & Co-founder SUPER

Bruna Baffa é estrategista, pesquisadora de cultura e comportamento, e consultora de negócios com mais de 15 anos de experiência em gestão, consumer insights, tendências, branding, inovação e impacto social. Morou e trabalhou no Brasil, Holanda e EUA. Foi sócia e Managing Director da Box1824 NYC, coordenando projetos globais. Atuou como head de estratégia do MoTI em Amsterdã, diretora na EloGroup, head de inovação da AKQA SP e diretora executiva do Museu do Amanhã. Atualmente, é conselheira da Elogroup e da Fundesplai, VP de inovação da Assoc. Comercial do RJ e co-CEO da NEWNEW e SUPER.

**Caio Vassão**

CINO da Kyvo

Chief Innovation Officer da Kyvo, consultor e mentor de projetos de inovação há mais de 20 anos, focado na interação entre tecnologia, ambiente urbano, comunidades e colaboração. Atua na mudança da cultura organizacional em empresas, promovendo a transformação da criatividade em inovação.

Doutor pela FAUUSP, onde também se formou, está concluindo seu pós-doutorado em smart cities. É professor em vários cursos de pós-graduação no Brasil e criador do conceito de Metadesign, publicado em livro em 2010.

**Tania Mujica**

Palestrante TEDx

Já foi uma Estátua viva e também uma palestrante do TEDx. Compartilha da sua história de vida, seu trabalho como estátua viva no centro de São Paulo e partir disso ela convida os participantes a darem esse mergulho profundo na história deles.

Preparando-os assim para iniciar a trabalhar a autopercepção e a auto responsabilidade, abrindo caminhos para a inovação dentro de cada um dos participantes.

Professores



Jaime Frenkel
Sócio da Elogroup

Jaime Frenkel é Doutor em Engenharia de Produção pela Poli/USP e Mestre, também em Engenharia de Produção pela COPPE/UFRJ. Atua na EloGroup há 17 anos, onde é o Sócio responsável pelas práticas de Estratégia, Inovação e Corporate Venture Capital. Possui experiência em diversos setores, incluindo: Telecom, Mídia, Bens de Consumo, Infraestrutura, Mercado Financeiro e Indústria Química.



Tiago Barra
Sócio Fundador da Digital Forest

Tiago Barra é fundador da Digital Forest, empreendedor e executivo na área de Dados e Growth com mais de 15 anos de experiência em analytics, ciência de dados e transformação digital, além de uma trajetória com companhias em momentos de hiper crescimento liderando times de marketing, dados e operação. É pesquisador associado da Capra Institute e professor na Sputnik, Perestroika e Tera. Foi um dos responsáveis por tornar a 99 e Rappi unicórnios no mercado.



Roberto Lopes
Sócio da Beta Hauss

Sócio e Head de Inovação da BetaHauss, especialista em Inovação Exponencial pela Singularity University, agile coach certificado e cofundador do Legal Hackers Porto Alegre. É professor convidado da Echos Escola de Design Thinking e Educação Executiva da ESPM e conselheiro de administração e mentor em diversos programas de inovação.

Professores



Gustavo Ziller

Multiempreendedor que agora escala a montanha mais alta de cada continente no projeto 7Cumes, do Canal Off. Eleito pela revista ProXXIma um dos 50 profissionais mais inovadores do mercado digital brasileiro. Empreendedor Endeavor e sócio-fundador da Aorta — empresa de tecnologia móvel adquirida pela eBricks/Pontomobi em 2012. Co-fundou a Imago Filmes, a Savassi FM, a Gato Preto Classics (amplificadores valvulados), o CCCP, o Duke'n'Duke, o Movimento Balanço, entre outras iniciativas. É autor do livro Escalando Sonhos e do Guia Aconcágua (financiado coletivamente). Co-produz e apresenta o documentário Memórias de Mariana.



Felipe Fornari

Sócio Fundador da Digital Forest

Já cursou geologia, teve uma gravadora, mas foi como diretor de criação na publicidade que se tornou referência em apresentações. Acredita que para qualquer desafio, seja um relatório ou uma estratégia global, é preciso desenvolver um material que nos deixe seguros, prenda a atenção e, obviamente, atinja seu objetivo. Sua experiência vem de trabalhos para marcas com Nike, Mercedes-Benz, Red Bull, Ambev e Globo.

newnew technical team

TM

Cursos criativos e inovadores que vão preparar
os profissionais para os desafios do futuro.



CHORA PPT

CRIE APRESENTAÇÕES IMPACTANTES

Traz conceitos que funcionam em qualquer programa, como Powerpoint ou Keynote. No decorrer das aulas você vai aprender o que bons slides podem fazer pela sua apresentação auxiliando a contar a sua história.

Tudo isso com muitos exemplos reais do que funciona e também do que não funciona no dia a dia.

CHORA PPT

1. APRESENTAÇÃO

20 min

Neste módulo alinharemos informações importantes sobre o curso, além de conhecer melhor o Marcelo Quinan.

2. LAYOUT

1 hora e 25 min

Nesse módulo entenderemos como nosso cérebro enxerga. Veremos conceitos como agrupamento, contraste, alinhamento e espaçamento, o uso de cores, fontes e composição.

3. IMAGEM

1 hora e 10 min

É preciso utilizar imagens na apresentação? Elas devem ser literais? Onde posso buscar referências? Veremos como encontrar imagens que expressam os conceitos da sua apresentação, entendendo os tratamentos de imagens oferecidos pelos principais programas de apresentações, além de ícones e texturas.

4. APLICANDO NA VIDA REAL

1 hora e 35 min

Como deve ser uma apresentação enviada por email? Nesse módulo faremos uma espécie de Extreme Makeover em apresentações reais - um antes e depois - onde analisaremos boas práticas de construção de slides. Também veremos diferentes situações onde gráficos podem resolver aquele slide cheio de informação, além de aprender como tirar maior potencial das tabelas nas apresentações.

5. ANIMAÇÕES

35 min

Como deve ser uma apresentação enviada por email? Nesse módulo faremos uma espécie de Extreme Makeover em apresentações reais - um antes e depois - onde analisaremos boas práticas de construção de slides. Também veremos diferentes situações onde gráficos podem resolver aquele slide cheio de informação, além de aprender como tirar maior potencial das tabelas nas apresentações.

CHORA PPT

6. VÍDEOS, AUDIOS E GIFS

25 min

Uma vídeo/aula dedicada para cada assunto: vídeo, áudio e gifs. Além de mostrar como baixar, editar e entender os direitos de uso de imagens, vídeos e áudio.

7. STORYTELLING

1 hora e 25 min

Nesse último módulo entenderemos porque uma apresentação deve ser tratada como uma história, com estrutura narrativa, picos emocionais, e densidade de conteúdo. Afinal, a história que você vai contar pode ser bem mais do que uma lâmina atrás da outra.

Professor

MARCELO QUINAN

Co-Founder and UX Strategist

NoOne - Business Transformation Through Design

Autodidata, especialista em processos criativos.

Desenvolveu projetos de inovação, criação de modelos de negócio e otimização de processos para empresas como Redbull, Coca-Cola, Globo e Natura.

Já trabalhou na Apple, na universidade Mackenzie e foi diretor de criação na AG2

Publicis Modem.

Também atua como Professor e palestrante.





CHORINHO

UMA DOSE EXTRA DE STORYTELLING

Prepare-se para contar histórias como ninguém!

São 13 ferramentas e lógicas práticas que criamos a partir de estudos que nós mesmos desenvolvemos e ensinadas a partir de uma metodologia autoral. O conteúdo do curso é todo inspirado nas mais diversas **narrativas contemporâneas** como TED Talks, discursos memoráveis, vídeos de Youtubers, arte, cinema, séries e produções de conteúdo em geral. Além disso, entrevistamos alguns **storytellers renomados**, que contribuíram com seus pontos de vista.

CHORINHO

1. COMO TUDO VAI ACONTECER?

20 min

Nesse módulo você conhecerá a professora do curso, Julia Duarte, e terá um panorama geral de tudo o que você vai aprender e a importância de um bom storytelling.

2. OS 8 PADRÕES BASE

1 hora e 18 min

Toda casa precisa de um chão e as suas histórias também. Nesse módulo você aprenderá como começar a contá-las.

3. OS 5 PADRÕES ALEGÓRICOS

1 hora

Agora que a casa já ficou de pé, podemos começar a decorá-la. Nesse módulo, você aprenderá ferramentas para deixar suas histórias mais interessantes e encantar ainda mais seu público.

4. PERSONALIDADE

20 min

Para amarrar todos os aprendizados, vamos conectar seu storytelling com a sua oratória. Afinal, sua história é única e você é a melhor pessoa para contá-la.

Professora

JULIA DUARTE

Líder do CHORA! Unidade de Comunicação, Linguagem e Expressão da Perestroika, idealizadora das escolas livres Elevador e Whatever School, diretora de criação e artista independente, aka @tristezinha. Julia também foi diretora de criação da Box1824, Live e W3Haus. Conquistou 3 leões de ouro no Festival de Cannes, foi finalista do SXSW e vencedora do Facebook Awards com trabalhos criativos.





Economia colaborativa, pensamento em rede, interdependência.

Sabemos que esses e outros conceitos não são novidade. Porém, como ser colaborativo de forma individual? No Clip, exploramos as bases e teorias que sustentam essa nova forma de trabalho, conhecer o surgimento desse conceito e aprender de que forma aplicamos isso na nossa vida, tanto profissional quanto pessoal.

CLIP

1. INTRODUÇÃO

09 min

Nesse módulo vamos alinhar informações importantes sobre o curso, além de conhecer melhor o Jean.

- 1: Mudanças
- 2: Paul Baran e as redes
- 3: Nasce o conceito de colaboratividade
- 4: Como ser mais colaborativo?

2. TEORIAS PARA SUSTENTAÇÃO

33 min

Toda casa precisa de um chão e as suas histórias também. Nesse módulo você aprenderá como começar a contá-las

Um módulo para entendermos conceitos importantes para o entendimento do trabalho colaborativo.

- 1: Mudanças
- 2: Paul Baran e as redes
- 3: Nasce o conceito de colaboratividade
- 4: Como ser mais colaborativo?

3. COLABORAÇÃO

39 min

.Nesse módulo, vamos entender que conceito é uma coisa e aplicar é outra. Muitas pessoas acreditam que trabalhar de forma colaborativa é todo mundo junto fazendo tudo. Será

- O que é colaboratividade?
- Como cultivar a colaboratividade?
- Mecanismos de defesa
- Interdependência

4. HANGOUTS E CONTEÚDOS EXTRAS

2 horas

Nesse módulo contamos com a participação de 2 convidadas para bater um papo sobre insights, visões e aplicabilidade do tema

Hangout I [Convidada Agatha Arêas]

Hangout II [Convidada Mariana Achutti]

Professor

JEAN ROSIER

Professor, palestrante e consultor. Jean é sócio da Perestroika e co-fundador da Sputnik. Palestrante internacional dos eventos TEDx(Madrid), TEDx(Lisbon), Ouishare (Paris), Worldz(Hollywood) e CLEIN (Medellin).

Liderou workshops de criatividade para marcas globais como: Red Bull, LinkedIn, Coca-Cola, Oracle, Walmart e Rede Globo. Membro do PTTOW!, evento internacional apenas para convidados, que reúne os maiores empresários do mundo e que acontece todos os anos em LA, Califórnia. Formado pela KaosPilot na Dinamarca.





VAI LÁ E FAZ

DESENVOLVENDO A SUA CAPACIDADE DE REALIZAÇÃO

O termo VAI LÁ E FAZ, bastante conhecido para quem já foi aluno ou acompanha a Perestroika, virou o nosso mantra.

Resolvemos compilar todos os aprendizados que rodeiam esse termo em um curso para ensinarmos, a partir de exemplos reais, como você pode lidar com desafios.

Através de conteúdos, insights e conceitos sobre como se tornar uma pessoa mais realizadora, exercitamos a postura do seu time para ela se voltar à ação.

FUI LÁ E FIZ

1. INTRODUÇÃO

8 min

Nesse módulo vamos compartilhar informações importantes sobre o curso, além de conhecer melhor o professor e entender a sua trajetória dentro do universo empreendedor.

2. VAI LÁ E FAZ

24 min

A contextualização do Vai Lá e Faz. Nesse módulo, aprofundaremos o entendimento sobre esse conceito e veremos de que forma o mantra da Perestroika está alinhado com o momento em que estamos vivendo.

De onde vem o conceito Vai Lá e Faz?

Era de fazedores

Exponencialidade

3. POSTURA VOLTADA PARA AÇÃO

36 min

No módulo 3 veremos que, antes da ação, é fundamental termos uma postura/mindset presente todos os dias, em todos os momentos. Além disso, vamos falar de motivação como uma ciência e aprender como hackeá-la.

Postura voltada para ação

Motivação

4. OS 6 ELEMENTOS

1 hora e 09 min

No módulo 4, vamos analisar e aprofundar o entendimento sobre cada um desses elementos.

Inteligência vs esforço

Paixão

Coragem

Jogo da velha

Zona de Conforto

Medo

5. CASE: FUI LÁ E FIZ

23 min

Case: Expansão da Perestroika. Nesse módulo, vamos mostrar todos os conceitos sendo colocados em prática. E claro, teremos o desafio final: é hora de você também ir lá e fazer.

Expansão da Perestroika

Desafio Vai Lá e Faz

Professor

JEAN ROSIER

Professor, palestrante e consultor. Jean é sócio da Perestroika e co-fundador da Sputnik. Palestrante internacional dos eventos TEDx(Madrid), TEDx(Lisbon), Ouishare (Paris), Worldz(Hollywood) e CLEIN (Medellin).

Liderou workshops de criatividade para marcas globais como: Red Bull, LinkedIn, Coca-Cola, Oracle, Walmart e Rede Globo. Membro do PTTOW!, evento internacional apenas para convidados, que reúne os maiores empresários do mundo e que acontece todos os anos em LA, Califórnia. Formado pela KaosPilot na Dinamarca.





TETRIS

FERRAMENTAS DE PESQUISA E INOVAÇÃO

Você já se sentiu travado na hora de criar um projeto ou desenvolver uma ideia?

No TETRIS, vamos entender a importância da customização e, de forma prática, passaremos técnicas de construção, curadoria e utilização de ferramentas durante a execução de projetos de inovação e pesquisa. Vamos compartilhar mais de 20 ferramentas que vão ajudar você a tirar ideias do papel e a gerar insights de forma mais criativa e colaborativa.

TETRIS

1. INTRODUÇÃO

7 min

Neste módulo vamos entender a jornada do curso, do contexto de inovação à técnicas de pesquisa e ideação. Além, é claro, de conhecer mais sobre quem é o facilitador desse percurso: o professor Fábio Amado.

2. O PROCESSO DE INOVAÇÃO

24 min

Iremos alinhar a definição da palavra inovação, e o porque é uma das palavras mais citadas no mundo. Além de mergulharmos em novas abordagens de trabalho, assim como o design, explorando a importância de suas metodologias e ferramentas na busca de resultados inovadores.

O que é inovação?

Design como processo

O poder das ferramentas

3. FERRAMENTAS: IMERSÃO INICIAL

45 min

Aqui você conhecerá novos conceitos e técnicas que podem ajudar a entender mais sobre o comportamento humano, e como uma das principais fases de projeto de inovação, a pesquisa, pode impactar no resultado da sua ideia. Veremos ferramentas desde a definição de desafios, até a transformação de aprendizados em insights e oportunidades.

Introdução às ferramentas

Desk Research

Entrevistas de profundidade

Vivências

Observação

Utilização

Grupos Online

Mapa de empatia

Affinity

Mapa de visões

Grau de controle

4. FERRAMENTAS: INSPIRAÇÃO E CO-CRIAÇÃO

1 hora e 33 min

Esse módulo é focado em cocriação, onde usaremos todo o aprendizado inicial como base para inspiração e criação de novas ideias. Quais técnicas e ferramentas podem facilitar sessões de brainstorm mais estruturadas, criativas e que gerem resultados relevantes para o seu projeto?

Por que colaborar é tão importante?

Facilitando o processo criativo

4x4x4

Matriz CSD

Swap Ideation

Soma de Insights

World Café

Matriz de decisão

5W2H [Detalhamento de ideia]

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

4 min

Aqui vamos revisar todo o conteúdo do Tetris pontuando os principais aprendizados dessa jornada.

Professor

FABIO AMADO

.Facilitador por paixão, adora se conectar com pessoas e projetos relacionados ao “novo”. É Service Designer com MBA em Branding, atua como consultor no planejamento e desenvolvimento de projetos de inovação, construindo novos produtos e serviços em diversos setores. Já fez parte da equipe da Livework, desenhando serviços e processos de alto impacto e atuou como estrategista de inovação na Box1824. É também professor de Design Thinking/Ferramentas de Inovação e mentor de startups e de projetos relacionados a experiência de serviço.





VIRA

CRIA ESTRATÉGIAS À PROVA DE FUTUROS

O VIRA é o espaço para você **adaptar as suas estratégias** aos novos desafios do mercado, identificando oportunidades inexploradas em uma era de contextos acelerados e de infinitas possibilidades.

Preparamos um universo de referências, práticas e metodologias de pesquisa que as empresas mais inovadoras do mundo utilizam, explorando o potencial da inovação em duas dimensões não-lineares: comportamental e tecnológica.

Você vai aprender **o que são tendências, como surgem e como captá-las**, criando visões de futuros para agir antes mesmo de serem percebidas em ampla escala. Depois do VIRA, você terá o repertório que precisa para criar estratégias à prova de futuros e se adaptar às mudanças, entendendo a inovação

VIRA

1. INTRODUÇÃO

07 min

Conheça o que você vai aprender aqui e a professora que guiará a sua jornada.

2. INOVAÇÃO ESTRATÉGICA

12 min

Descubra como inovar de forma estratégica em um mundo de contextos acelerados e que mudam o tempo todo.

O passado, o presente e o futuro.

Sinais do futuro.

3. COMPORTAMENTO

32 min

Conheça metodologias para mapear comportamentos emergentes para criar soluções alinhadas às necessidades do mundo.

O que são tendências?

Como as tendências nascem?

Como uma tendência se espalha?

Como captar tendências?

Pesquisa de tendência na prática.

4. TECNOLOGIA

1 hora e 12 min

Aprenda o que são tecnologias emergentes e como mapeá-las para responder aos comportamentos emergentes.

O que é tecnologia?

Como as tecnologias evoluem?

Como mapear tecnologias emergentes?

Automação

Biotecnologia

Nanotecnologia

Impressão 3D

Blockchain

Realidade estendida | Conectando os pontos

VIRA

6. IMPACTOS, SERÁ QUE VIRA?

21 min

Descubra como inovar de forma sustentável, levando em consideração diversos tipos de impacto.

Como saber se estamos mudando para melhor?

Impacto Econômico

Impacto Social

Impacto Ecológico

Impacto Transversal

Como saber a hora de inovar?

7. CENÁRIOS FUTUROS

15 min

Entenda o que são Cenários Futuros e como eles podem auxiliar na construção de estratégias duradouras para o seu negócio.

Construção de Cenários Futuros na prática

Professora

THIARA CAVADAS

É estrategista especializada em disruptões comportamentais e tecnológicas e atua construindo novas visões e caminhos para clientes globais a mais de uma década.



COMBO

Technical Team

6 Cursos — 6 Meses de acesso — 33 Horas totais de conteúdo — 565 Vagas

CURSO 1

CHORA PPT

120 VAGAS

DEDICAÇÃO: 10 HORAS

CURSO 2

CHORINHO

105 VAGAS

DEDICAÇÃO: 5 HORAS

CURSO 3

CLIP

100 VAGAS

DEDICAÇÃO: 4 HORAS

CURSO 4

FUI LÁ E FIZ

100 VAGAS

DEDICAÇÃO: 4 HORAS

CURSO 5

TETRIS

70 VAGAS

DEDICAÇÃO: 5 HORAS

CURSO 6

VIRA

70 VAGAS

DEDICAÇÃO: 5 HORAS

Detalhes

Duração

33h de conteúdo EAD - com 6 cursos diferentes

Público

até 565 vagas

Formato

Conteúdo gravado - na plataforma da Perestroika Online

Idioma

Português

Observações: Indicamos a verificação de liberação de acesso interno. Para matricularmos os alunos precisaremos de alguns dados pessoais como nome completo e e-mail. O prazo de matrícula é de até 10 dias úteis.

Detalhes

Valor Total

565 matrículas

INVESTIMENTO TOTAL

R\$ 350.000,55

Valor Unitário

Valor individual de cada matrícula dentro do pacote de 565 vagas:

INVESTIMENTO

R\$ 619,47

Observações: O valor unitário de R\$ 619,47 por vaga é válido exclusivamente para o pacote de 565 vagas.

Este valor especial foi calculado com base no fechamento deste pacote e não se aplica para matrículas avulsas ou em quantidade inferior.

newnew
team™

Mariana Achutti

Founder & Partner

Foi fundadora e CEO da Sputnik, uma das maiores escolas corporativas do Brasil. Atuou durante anos como gestora da Perestroika, escola de atividades criativas destacada como 'uma das nove empresas da nova economia brasileira', até virar sócia da escola. Ao longo desses anos, vem ajudando a provocar mudanças no universo corporativo através de uma educação criativa e disruptiva em empresas como Google, Facebook, Globo, Boticário, Ambev, entre outras. É selo Linkedin Top Voice e discute temas como empreendedorismo, nova liderança e maternidade nos principais veículos de mídia do Brasil.



Camila Schneider

Founder & Partner

Camila acredita que a educação é um ato de revolução. Seu papel é ajudar as organizações no desenvolvimento de profissionais através de projetos educacionais de alto nível, disruptivos e inovadores. Como Head de Operações e Negócios da SPUTNIK por mais de 4 anos, e atualmente sócia da NEWNEW, Camila vem promovendo mudanças no mercado de educação corporativa junto a empresas como Telefônica, Ambev, Globo, Ifood, GSK entre outras, transformando pessoas e impactando negócios positivamente.



newnew
extra^M

Sobre o investimento

Será de responsabilidade da CONTRATANTE entregar e alinhar todas as informações internas para a execução do Projeto. Se houver atrasos por parte da CONTRATANTE, o cronograma da jornada deverá ser revisto e o orçamento poderá ser recalculado.

O valor deve ser faturado antes do curso, e pago em 30 (trinta) dias contados do faturamento, através de depósito bancário.

Em caso de atrasos nos pagamentos, o valor devido sofrerá um acréscimo de multa de 2% e juros de mora à razão de 1% ao mês, ambos sobre o valor total do projeto.

Caso a CONTRATADA adiante os valores dessas despesas, o reembolso deverá ocorrer por parte da CONTRATANTE em até 10 dias corridos após a apresentação dos comprovantes.

Em caso de solicitação de alteração de datas a partir de 15 (quinze) dias antes das datas do curso, ocasionará automaticamente, em um custo extra de 30% (trinta por cento) sobre o valor total desta contratação, a ser executado juntamente com a obrigação principal.

Em caso de desistência motivada por parte da CONTRATADA, os valores eventualmente adimplidos serão devolvidos em sua integralidade.

Sobre o cronograma

O trabalho descrito nessa proposta só será iniciado após aprovação do mesmo. As datas dos cursos só serão validadas e confirmadas após a aprovação do contrato de trabalho.

Caso haja necessidade de adequação, da agenda pelo cliente, a nova data dependerá da disponibilidade de agenda da CONTRATADA e seus parceiros.

Em seguida à contratação, haverá a passagem de bastão para o time de Experiências, que será responsável por toda a execução e jornada até a entrega final.

O time de Experiências da CONTRATADA fará uma reunião de debriefing para qualquer alinhamento necessário com o CONTRATANTE responsável e posteriormente uma de kick off, deixando claras as etapas, entregas, objetivos e soluções.

Para efeitos de remuneração, manteremos a data inicialmente fechada para o adimplemento, assim, os valores serão devidos mesmo que execução do projeto desta proposta venha a ser prorrogado indefinidamente pela CONTRATANTE.

Prazos e entregas devem ser respeitados por ambas as partes.

Condições gerais

São de propriedade da CONTRATADA, todos os programas, módulos, manuais, documentação, sistemas e etc; sendo proibido seu uso e/ou comercialização pela CONTRATANTE sem a prévia autorização da CONTRATADA.

A metodologia, o nome do curso e a forma são criações exclusivas da CONTRATADA, sendo proibido, seu uso e/ou registro por parte do CONTRATANTE, a fim de promover qualquer outro produto e/ou serviço que não o evento contratado.

Ninguém será responsável perante a outra por qualquer falha ou atraso no cumprimento das obrigações causados por casos fortuitos ou força maior.

Fica estabelecido que os serviços contratados são de natureza civil e autônoma, sem vínculo empregatício dos funcionários, estagiários e/ou representantes das partes, de sorte que nenhuma parcela ou obrigações possa ser exigível a esse título.

As PARTES se obrigam, por si, seus sócios, administradores, empregados e/ou prepostos, a manter sigilo sobre os dados, especificações técnicas ou comerciais e demais informações de que possam ser confidenciais e às quais venham a ter acesso ou conhecimento por esse projeto, não as divulgando de qualquer forma ou sob qualquer pretexto. O caráter de confidencialidade se estende no tempo e no espaço e deverá ser respeitado pelas partes bem como por seus empregados e prepostos, inclusive após a eventual extinção da relação, sob pena de responder por perdas e danos e demais condições previstas por descumprimento delas.

As partes comprometem-se a não descumprir direitos de terceiros, principalmente aqueles relacionados ao Direito de Autor, bem como não apresentar conteúdo e/ou material que possa ser difamatório e/ou ilegal. Garantem, ainda, possuírem autorização para utilizar todos os materiais que eventualmente apresentarem.

Cada Parte é a responsável pela contratação dos profissionais que empregar na execução dos serviços, correndo por conta da parte contratante os encargos trabalhistas e previdenciários.

É proibido qualquer tipo de informação à imprensa, meios de comunicação em geral e/ou terceiros, dos valores e condições estabelecidas neste projeto.

Em caso de desistência por parte da CONTRATANTE com até 90 (noventa) dias de antecedência ao início do evento, a CONTRATANTE estará sujeita ao pagamento de multa no valor equivalente a 30% (trinta por cento) do valor total da contratação. Em caso de desistência por parte da CONTRATANTE com menos de 90 (noventa) dias de antecedência ao evento, será devida a totalidade do valor da contratação.

A CONTRATANTE vai responder por qualquer prejuízo que direta ou indiretamente cause a CONTRATADA, seja por ação ou omissão, sua ou de seus prepostos.



Thank you!

Learning communities for
business transformation

newnew for AGRO
©2024

newnew.group
@newnew.community