



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

**PALESTRA:
PLANO DE CARREIRA: CONSTRUINDO O SEU FUTURO**

Facilitador: Alex Gonzaga



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

PACTOS





METODOLOGIA

USO CELULAR

RESPEITO PELO OUTRO

ABORDAGEM

HORÁRIO





AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

A Vida!



Desde a infância...

Idealizamos sonhos...



De lá pra cá...

A Caminhada é Longa, Árdua e Desafiadora...





AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

A Roda da Vida!



A Roda da Vida ou Roda do Devir (*Bhavacakra*), ocupa um lugar importante na arte religiosa popular tibetana, precursora do budismo Mahayana.

Segundo a tradição, a Roda da Vida foi desenhada pela primeira vez na época do Buda Shakyamuni. Depois de pedir um conselho ao Buda, o diagrama teria sido desenhado por ordem do rei Bimbisara de Magadha. Ele o enviou ao rei Udayana em retribuição a um manto de jóias preciosas que tinha recebido de presente. O rei Udayana teria atingido uma profunda realização espiritual após estudar este diagrama.



Hoje, como forma de desenvolvimento pessoal foi adaptada, sendo utilizada inclusive em programas de Coach...

Roda da Vida

Prosperidade

O nível de vida que tem é satisfatório para você? Sente-se próspero ou dinheiro é algo que o angustia?

Sucesso

Você vive uma vida que acha interessante? Sente-se feliz a maior parte do tempo?

Família / Saúde

Como está sua vida familiar?
Como está a sua saúde?

Relacionamento

Está satisfeito com o seu relacionamento amoroso ou com estar sozinho? E com seus relacionamentos pessoais em geral?

Espiritualidade

Você tem alguma prática que considere espiritual – ainda que não seja ligada a uma religião? Essa prática é satisfatória para você?

Criatividade

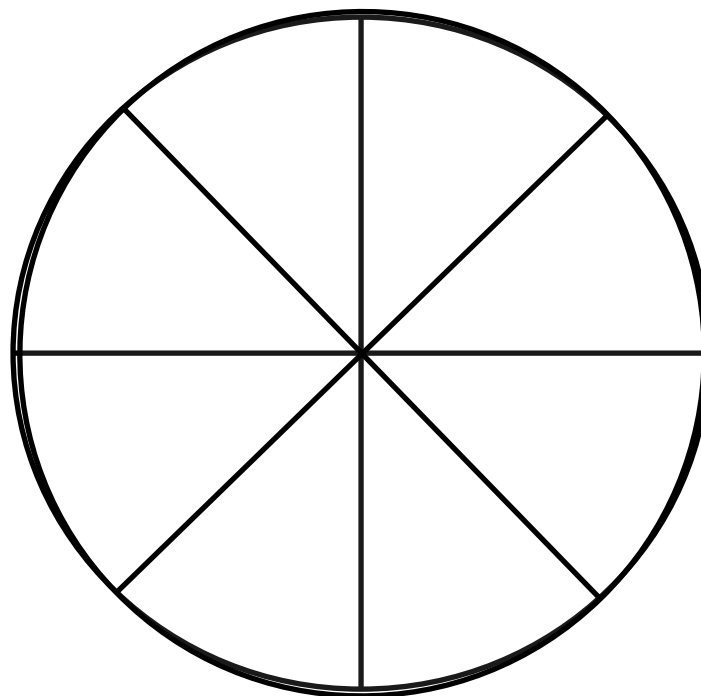
Você tem algum hobby ou atividade criativa? Pratica alguma atividade que lhe dá prazer pessoal?

Trabalho

Você gosta do trabalho que faz? Tem evoluído dentro dele ou se considera estagnado?

Amigos

Você tem amigos com quem possa compartilhar quando precisa? Sua vida social está de acordo com o que você deseja?





- 1º. Definir nota para a sua vida**
- 2º. Definir a sua meta**
- 3º. Calcular a diferença entre (VIDA – META)**

RESULTADO

- + Positivo ou Zero: Manter ações que hoje realiza...
- Negativo: Estruturar ações para ser mais feliz...

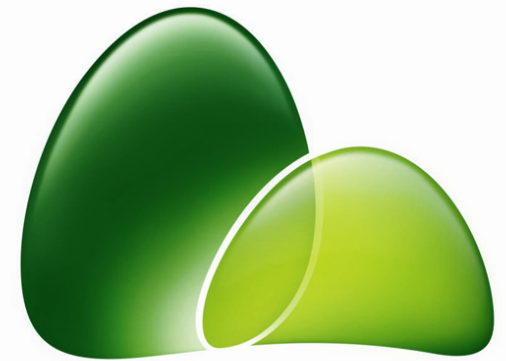


AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

A Arte Encena a Vida!



**O que faz você feliz?
Você feliz... O que é que você faz?
Você faz o que te faz feliz?
O que faz você feliz... Você que faz!
Pra ser feliz... Pra ser feliz...
O que você faz pra ser feliz!**



Pão de Açúcar



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Por que eu preciso ser feliz?



- **As empresas e as pessoas passam por competitividade acirrada;**
- **Mudanças Constantes;**
- **Democratização da Informação e Tecnologia;**
- **Profissionais Gerando Resultados.**

**ESTAR MAIS
PREPARADO PARA
AS TENDÊNCIAS**



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Entender Competências



É o conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes correlacionadas que em ação agregam valor ao indivíduo e à organização, ao que denominamos de entrega (resultado).

Autor: Claudio Queiroz
Livro: As Competências das Pessoas



CONHECIMENTOS

compreensão de conceitos e técnicas (Saber Fazer)

HABILIDADES

aptidão e capacidade de realizar (Poder Fazer, Ser Apto)

ATITUDES

postura e modo de agir (Querer Fazer)

APLICAÇÃO
Saber, Poder, Querer

GERAR
RE\$ULTADO\$



AQUECIMENTO...



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial





Não se nasce COMPETENTE em alguma coisa.

- **Conhecimento: se adquire!**
- **Habilidade: se desenvolve!**
- **Atitude: se decide praticar!**



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

**O que posso fazer para ser um
Profissional de Destaque?**



- **Ter objetivos claros;**
- **Romper a barreira do medo (Determinação);**
- **Ter compromisso com a excelência;**
- **Ser disciplinado;**
- **Afinar o instrumento (Arte, Cinema, Livros, Revistas, Cursos outros);**
- **Construir bons relacionamentos;**
- **Atenção aos resultados gerados (Usar todo o seu potencial).**



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

O Plano de Desenvolvimento Individual

Nome:

Cargo:

Plano de Desenvolvimento Individual

O PDI busca identificar suas atuais necessidades de desenvolvimento onde você é principal agente desse processo. É um instrumento que visa propiciar condições para uma reflexão sobre sua vida profissional e pessoal.

Este plano será constituído por cinco exercícios:

Causas (Valores Pessoais)

Estabelecimento de objetivos

Gráfico de Desenvolvimento

Análise Crítica

Avaliação de Desempenho (Competências)

Plano de ação para o alcance dos objetivos

Estes exercícios referem-se a aspectos fundamentais e pessoais, interesses, aspirações. Além deles, você poderá acrescentar outros dados que julgar relevantes. Ao final, espera-se que você tenha em mãos um Plano para nortear suas **ações presentes e futuras quanto ao seu Desenvolvimento / Carreira.**

Assinatura

Data de construção

PDI - LISTA DE VALORES PESSOAIS...



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

A partir da seleção, de 8 valores (tanto de trabalho quanto pessoais), identificar os valores que efetivamente guiam a sua vida:

Afeição/amor/ carinho	Fama	Realização	Dinheiro	Criatividade	Crescimento pessoal
Ajudar outras pessoas	Firmeza	Reconhecimento/ respeito	Envolvimento	Democracia	Mudança e Variedade
Amizades	Ganho financeiro	Religião	Estar com pessoas honestas	Desenvolvimento pessoal	Sofisticação
Aventura	Harmonia interior	Reputação	Excelência	Ordem (estabilidade/ tranquilidade)	Trabalho sob pressão
Competição	Honestidade	Responsabilidade	Prática ética	Poder e autoridade	Trabalho acelerado
Conhecimento	Integridade	Segurança	Prazer	Tranquilidade no trabalho	Ter uma família
Consciência ecológica	Lealdade	Verdade	Pureza	Status	Trabalho significativo
Cooperação	Liberdade	Serenidade	Privacidade	Relações de qualidade	Respeito próprio



Após a seleção dos 8 valores pessoais, definir quais são os quatro prioritários, justificando porque seria possível abrir mão dos outros quatro:

Valores Selecionados	Valores Excluídos	Justificativas para exclusão

Após a definição dos 4 valores prioritários, analise:
Como seria a minha vida se esses valores fossem realmente aplicados e praticados?

PDI – ESTABELEÇER OBJETIVOS...



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Tendo refletido sobre os valores pessoais, devem ser estabelecido os objetivos pessoais, de carreira/ desenvolvimento que expressam desejos e têm como desafio alcançá-los. Os objetivos devem ser poucos, no máximo, 4 ; e devem ser definidos de tal maneira que sejam facilmente observáveis ao longo do tempo.

1.

2.

3.

4.

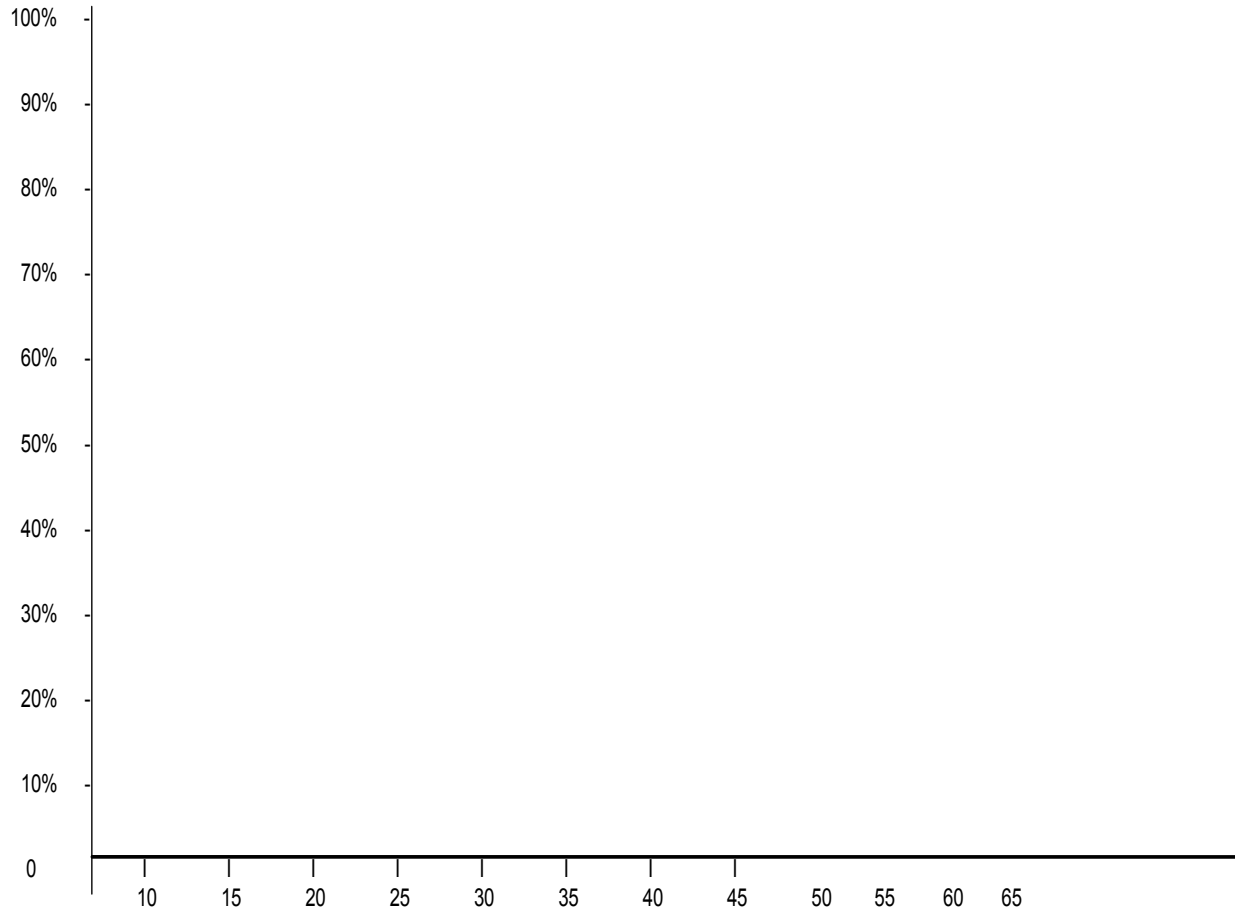
GRÁFICO DE DESENVOLVIMENTO...



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Tempo / Idade

Grau de
Satisfação Pessoal



Tempo (idade)

Tempo / Idade



Tendo como referência a projeção das curvas de desenvolvimento, analisar (mínimo 04) :

Pontos fortes: aqueles que favoreceram as realizações e o desenvolvimento até agora (pensar em posturas, conhecimentos, habilidades, valores e outros), que constituem a marca da nossa personalidade.

Pontos fracos: aqueles que inibem o nosso desenvolvimento, as nossas realizações e que se não forem objeto da nossa atenção, podem determinar desvios significativos no processo de busca dos nossos objetivos pessoais e profissionais.

PONTOS FORTES

PONTOS FRACOS

PDI - AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO...



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Fatores de Avaliação	Características	1 Abaixo do Esperado	2 Atinge parcialmente o esperado	3 Atinge o esperado	4 Acima do esperado
Visão sistêmica	É a capacidade de compreender o todo, a partir da identificação de um contexto e perceber a interação de uma parte sobre as demais.				
Trabalho em equipe	Habilidade de interagir com os demais membros da equipe e saber ouvir posições contrárias. Busca alternativas e contribui para a atuação positiva dos demais. Está sempre pronto a cooperar.				
Capacidade de Planejamento	Especificar os objetivos a serem atingidos e decidir antecipadamente as ações apropriadas que devem ser executadas para atingir esses objetivos.				
Liderança	É a capacidade de influenciar e inspirar indivíduos ou grupos para realizarem tarefas voluntariamente.				
Pró-atividade	É se antecipar aos acontecimentos, fazendo uma previsão para atuar de forma planejada, buscando continuamente novas oportunidades.				
Orientação ao Cliente	Estabelece contatos pessoais, de forma assertiva, buscando atender às expectativas e necessidades dos clientes.				
Foco em resultados	Concentra-se nos resultados assumindo compromissos com as metas. Contribui com idéias e sugestões para obtenção satisfatória dos mesmos.				



Tendo em vista os objetivos futuros e a análise de pontos fortes e fracos, relacionar os itens principais que deverão ser objeto de atenção no nosso plano de ação para os próximos anos.

Objetivo nº 1

Plano de Ação:

Objetivo nº 2

Plano de Ação:



**Construir a sua carreira de forma
estruturada para o alcance efetivo de
resultados!**



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Nossas Soluções



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial





- ✓ **Planejamento Estratégico (Com BSC);**
- ✓ **Estruturação Organizacional (Processos e Cargos);**
- ✓ **Percepções (Cliente, Fornecedores e Cliente Oculto);**
- ✓ **Recrutamento e Seleção por Competências;**
- ✓ **Avaliação de Desempenho;**
- ✓ **Implantação de Metodologias de Atendimento / Vendas;**
- ✓ **RH Itinerante.**





AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial






- ✓ **Desenvolvimento Técnico**
- ✓ **Líder 2020**
- ✓ **Jogos ao Ar Livre**
 - ✓ **Consciência Corporativa**
 - ✓ **Meio Ambiente**
 - ✓ **Competências**
 - ✓ **Programas Personalizados (Convenções, Encontros...)**





AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Veja nossos
Cursos
AG SOLUÇÕES



Curso:

Formação de Gestores

Facilitadores
Luciano Lopes
Abelardo Lemos
Alex Gonzaga
Fco Campos

Programa

Workshop 01 - A Essência da Liderança
Compreendendo o papel do líder, do chefe para um gestor
Perfil de um profissional e perspectivas de gestão!

Workshop 02 - A competência Relacionamento Interpessoal
Compreendendo o eu e o outro; Entrar em sintonia com o outro;
Desenvolvendo-se para desenvolver o outro; Aperfeiçoando a comunicação.


Workshop 03 - Condução de Equipes
Compreendendo competência; Despertar para o resultado coletivo; Ampliando a visão do todo.

Workshop 04 - Estratégia: Navegar é Preciso!
Fazendo acontecer por meio da estratégica;
A visão "tarefeira" na organização;

Atividades Diferenciadas...
Debate com Gestores de Empresas
Resumos de Livros
Jogos, Simulações e Casos Práticos
Cine Pipoca

Recursos Disponibilizados aos Participantes
Apostila
Certificado
Material para Simulações

Aos Sábados!
Horário: 08:00 as 17:00
Carga Horária 40 horas+ Certificado
Entrada de R\$ 400,00 + 2 parcelas de R\$ 200,00
Faça sua matrícula em nosso site:
www.agsolucoes.net
agsolucoes@agsolucoes.net
Fone. 085 3082-0654



CURSO: GRAFOLOGIA EXPRESSIVA

Conteúdo:
História da Grafologia; As Escolas na Grafologia: Evolução e Atualidade; Ética na Grafologia; Campo Gráfico; Gêneros Básicos; Assinaturas; Aspectos cotidianos na Grafologia.

Público Alvo:
Psicólogos, Pedagogos, Psicoterapeutas, Gestores de Recursos Humanos e áreas afins. Profissionais e estudantes de ensino superior que queiram aprimorar seus conhecimentos no que tange a complexidade do comportamento humano.

Metodologia:
Aula Expositiva; Exercício e análises grafológicas; Supervisão de casos.

Carga Horária: 12 horas

Datas de Realização: 09/11/13, 23/11/13 e 30/11/13

Investimento:
Profissional: R\$ 400,00
Estudante: R\$ 300,00

Facilitadora: Ninon Amorim Formada e Psicologia pela Universidade Federal do Paraná, Mestre em Filosofia Política e com especializações em Filosofia Política, Gestão de Pessoas, MBA em Gestão e Liderança Avançada de Pessoas, Mestranda em Psicologia Organizacional pela USP. Especialista em Grafologia, com diversos cursos, simpósios, encontros e congressos na área, tendo mais de 17 anos de prática na área. Escreveu para a coluna do Jornal O Estado e diversas entrevistas em Jornais e Televisão. Consultora Credenciada pela AG Soluções Gestão Empresarial.

MAIS INFORMAÇÕES:
AG Soluções Fortaleza/CE – Sede Água Fria: (85) 3082-0654
Rua Euclides Onofre de Souza, 1025
www.agsolucoes.net



Formação de Consultor DISC Módulo Básico

Prepare-se para gerar melhores resultados na Gestão de Pessoas com a **Metodologia DISC**

Conheça e história de William Moulton Marston.

Investimento

R\$ 1.680,00

Inclui: Manual do participante, relatório de perfil comportamental do participante e 30 créditos para aplicação do Relatório DISC ETALENT.

O conhecimento proporcionado pelo Treinamento auxilia nas decisões que englobam desde a arquitetura de cargos, seleção dos melhores profissionais até os projetos de desenvolvimento da equipe. Indicado para os setores de RH que buscam dinamismo e qualidade nas contratações e entregas, simplificação dos processos seletivos e mais precisão no mapeamento de talentos.

Qualifique-se com a **única empresa brasileira que oferece metodologias e ferramentas exclusivas, com mais de três milhões de perfis comportamentais DISC ETALENT processados.**

Próxima Turma

Fortaleza: 25 e 26 de Outubro

Local do Evento: Oásis Atlântico Fortaleza (Av. Beira Mar, 2500, Espaço Superior – Meireles)

Inscriva-se já pelo site www.agsolucoes.net ou pelo e-mail [cursos@agsolucoes.net](mailto: cursos@agsolucoes.net).

AG SOLUÇÕES **OFICINA DE EVENTOS** **ETALENT**



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Veja nossos
Cursos



Curso:

Formação em Dinâmica de Grupo

Facilitadores
Augusto Cruz
Alex Gonzaga

Programa

O QUE É GRUPO

Tipos de grupos, formação e importância de cada um, a dinâmica própria do grupo, diferenças na condução do grupo de acordo com suas características.

O QUE É DINÂMICA DE GRUPO, JOGOS E SIMULAÇÕES.

Diferença entre Dinâmicas e Jogos
Tipos de dinâmicas: Apresentação, integração, formação de grupos, auto percepção, heteropercepção, estudo, trabalho e recreação.
Definição de jogos e simulações.

A importância dos jogos e simulações na formação profissional.

Tipos de jogos e como escolher o jogo certo para o seu treinamento.

ESTRUTURA DA DINÂMICA

Objetivo, tempo, participantes, espaço, material, clareza na aplicação, Desenvolvimento e Avaliação

VIVÊNCIA DAS DINÂMICAS E JOGOS

Criando o "clima", Dinâmicas de apresentação, Formação de grupos, Jogos de negociação e venda, Dramatização, Técnicas de sensibilização e percepção do outro, Técnicas de observação, Criando técnicas

ATIVIDADES OUTDOOR

Aplique as melhores técnicas!

Ministre aulas com maestria...

Carga Horária 40 horas + Certificado

Investimento: R\$500,00

Faça sua matrícula em nosso site:

www.agsolucoes.net

agsolucoes@agsolucoes.net

Fone. 085 3181-2691



Curso:

Formação de Vendedores

Facilitador
Alex Gonzaga

Programa

Compreendendo a perspectiva da área comercial de uma empresa;
O perfil do profissional de vendas;
O vendedor como "espelho da empresa" para o mercado;
Aprofundando competências em vendas;
Compreendendo e interagindo com o seu cliente;
Técnicas de Atendimento e Vendas;
Elaborando e negociando propostas;
O PDCA aplicado no dia a dia de vendas;
Medir e avaliar os resultados através dos indicadores de desempenho;
Fazer acontecer através das vendas gerando crescimento efetivo.

Atividades Diferenciadas...

Jogos, Simulações e Cases Práticos
Cine Pipoca

Recursos Disponibilizados aos Participantes

Apostila
Certificado
Material para Simulações

Torne-se um vendedor de destaque!

Faça sua matrícula em nosso site:

www.agsolucoes.net

agsolucoes@agsolucoes.net

Fone. 085 3181-2691

Carga Horária 12 horas

+ Certificado

Investimento: R\$ 300,00



Curso:

Formação de Facilitadores

Facilitadores:
Augusto Cruz
Aíron Soares
Yara Lúvia
Vera Maria

Programa do Curso

Visão geral de treinamento e os papéis do facilitador, seu perfil e suas atribuições;
Dinâmica de grupo aplicada as diversas áreas de atuação do facilitador ou coordenador de grupo;
O facilitador e as técnicas de apresentação em público com o uso de recursos;
O facilitador e a prática de ensino: apresentações individuais, filmagem e feedback.

Atividades Diferenciadas...

Cine Pipoca
Teatro Corporativo
Trabalhos de campo
Acompanhamento fonoaudiólogo
Debate com Facilitadores Experientes
Feedback das entrevistas

Recursos Disponibilizados aos Participantes

Apostila e exercícios
CD com textos, dinâmicas, filmes...
DVD com filmagens do aluno
Material para aplicação de jogos em sala

Carga Horária 60 horas

+ Certificação

Entrada de R\$100,00 +

3 Parcelas de R\$150,00

Faça sua matrícula em nosso site:

www.agsolucoes.net

agsolucoes@agsolucoes.net

Fone. 085 3181-2691



AG SOLUÇÕES
Gestão Empresarial

Nossos Clientes...





Muito Obrigado!

Alex Gonzaga CRA/CE – 10088

www.agsolucoes.net

agsolucoes@agsolucoes.net

(085) 3082-0654

Facebook: AGSOLUCOES