

PALESTRA GESTOR/LÍDER COACH



Sociedade Serrana de Coaching (SSC)

**“O MAIS MODERNO PROCESSO DE
DESENVOLVIMENTO HUMANO DA ATUALIDADE”**



VISÃO E MISSÃO



A MISSÃO (COACHING)



CAUSA



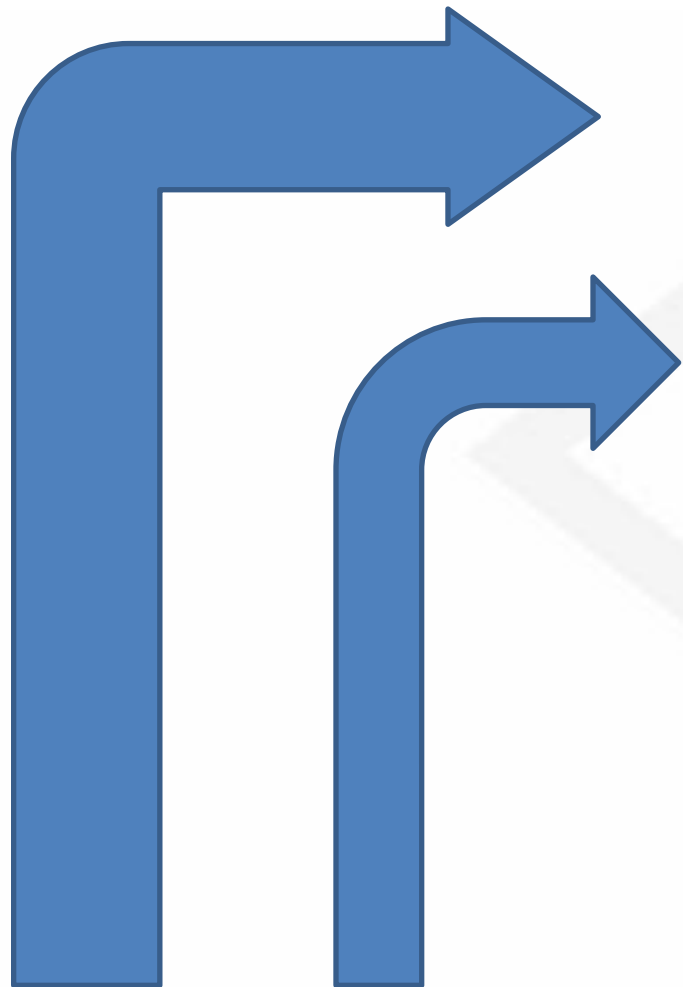
SACRIFÍCIO



MISSIONÁRIO



DEDICAÇÃO EXTREMA



COACHING



**“O MAIS MODERNO PROCESSO DE
DESENVOLVIMENTO HUMANO DA ATUALIDADE”**



“SOLUCIONÁTICA”



GESTÃO DE PESSOAS E CAPACITAÇÃO DE LIDERANÇAS

COACHING



MAIS DO QUE ENGAJAR E ENVOLVER



COMPROMETER



PAIXÃO/TROCA



SER HOLÍSTICO OU INTEGRAL

**TUDO COMEÇA COM SUAS
PAIXÕES E SONHOS, ATRAVÉS
DOS SEUS VALORES E
CRENÇAS!!!!**



CRENÇAS E VALORES

RESULTADOS

COMPORTAMENTOS

HÁBITOS

AÇÕES

PENSAMENTOS

CRENÇAS

VALORES

fortalecedoras

limitantes

"Não há maior sinal de loucura do que
fazer a mesma coisa repetidamente e
esperar a cada vez um resultado diferente"

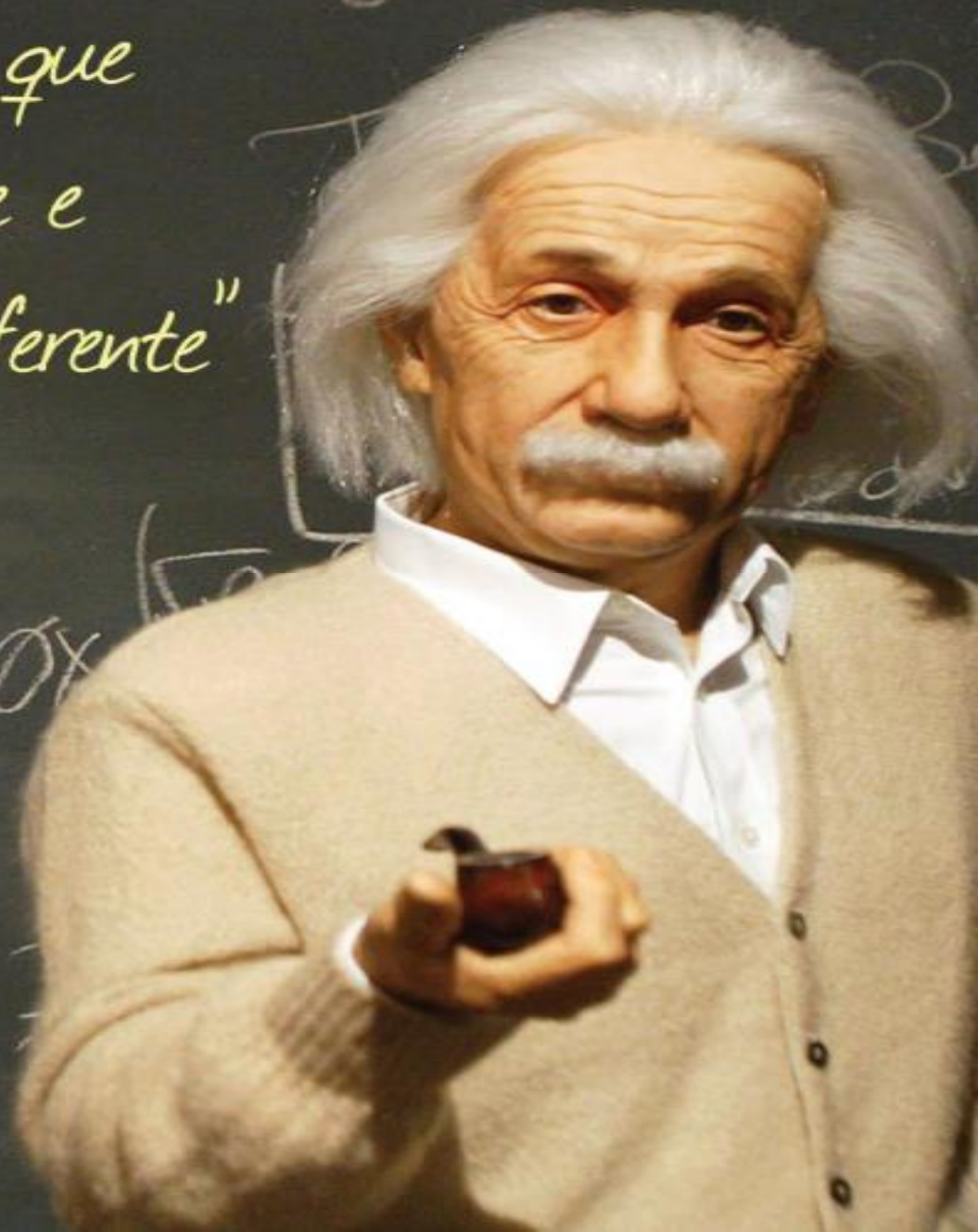
ALBERT EINSTEIN

gleichung

$$\frac{\partial}{\partial x} \left(\frac{H}{x} \right) - \frac{H}{x^2} = 0$$

$$\frac{1}{x^2}$$

$$\sum_{n=1}^{\infty} \frac{1}{n^2}$$





O COACHING E SUAS APLICAÇÕES

- 1) Quem quer emagrecer e ter uma boa saúde?
- 2) Quem quer estruturar uma carreira sólida?
- 3) Quem quer se apresentar em público com maestria?
- 4) Quem quer capacitar pessoas?
- 5) Quem quer melhorar seus relacionamentos inter-pessoais?
- 6) Quem quer desenvolver novas competências?
- 7) Quem quer ser um profissional requisitado no mercado?

Se você respondeu sim a alguma dessas perguntas, você pode fazer uso do.....

COACHING

SÉCULO XV – PALAVRA HÚNGARA **KOCS** = **CARRUAGEM**



EM ALEMÃO CHEGOU COMO **KUTCHE**



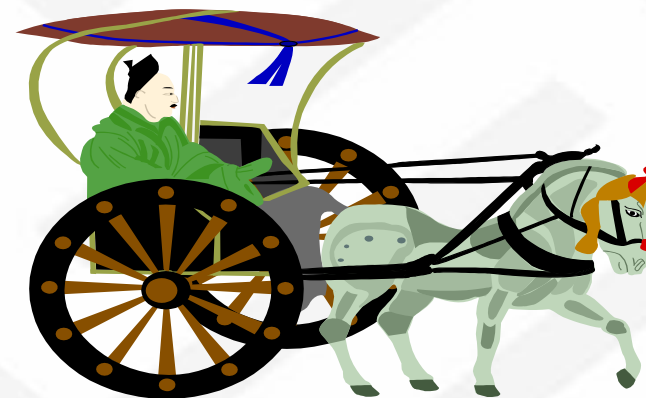
EM ITALIANO COMO **COCCHIO**



EM PORTUGUÊS COMO **CARRO**



O CARRO CUMPRE A FUNÇÃO DE TRANSPORTAR PESSOAS
DE UM LUGAR A OUTRO



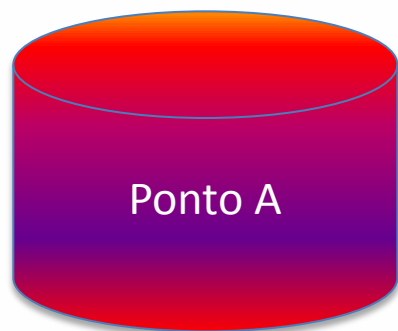


RESGATE HISTÓRICO ORIGEM DO COACH

ASSIM COMO O CARRO CUMPRE A FUNÇÃO DE TRANSPORTAR PESSOAS
DE UM LUGAR A OUTRO.....



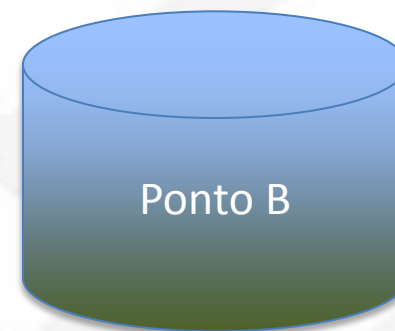
O COACHING TÊM A FUNÇÃO DE “TRANSPORTAR”
PESSOAS E ORGANIZAÇÕES DE:



Ponto A



Coaching



Ponto B



RESGATE HISTÓRICO ORIGEM DO COACH

SÓCRATES(ATENAS , 469 a.c. a 399 a.c) / 1º COACH DA HISTÓRIA



MÉTODO SOCRÁTICO/CLARIFICAÇÃO ATRAVÉS DA ARTE DAS PERGUNTAS



RECONHECIMENTO DA “PRÓPRIA IGNORÂNCIA” = “SÓ SEI QUE NADA SEI”



ESCLARECER IDÉIAS PARA CHEGAR NOS VERDADEIROS VALORES



NOVOS PENSAMENTOS, COMPORTAMENTOS E ATITUDES



O QUE É COACHING?

Coaching é um processo que visa elevar a performance de um indivíduo, grupo ou empresa, aumentando os resultados positivos por meio de metodologias, ferramentas e técnicas conduzidas por um profissional Coach em parceria com um cliente/Coachee.



O QUE O COACHING AJUDA A VER?

FedEx®



Nomenclatura do Coaching?

Coaching é o processo

Coach é o profissional que conduz o processo

Coachee é quem se disponibiliza para o processo

Coaches é o plural de Coach



METODOLOGIA SGC

FOCO

AÇÃO

RESULTADO



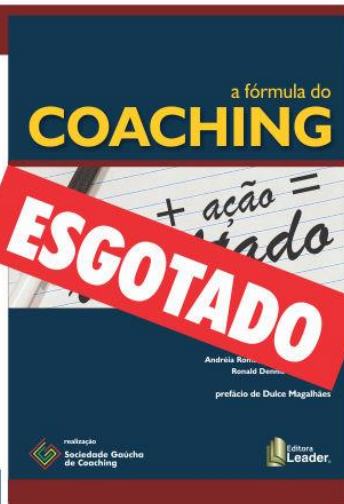
METODOLOGIA SGC

A Editora Leader tem a satisfação de comunicar que o livro **A Fórmula do Coaching** teve sua 1ª edição esgotada.

Parabenizamos a **Sociedade Gaúcha de Coaching**, representada pelo nosso parceiro **Ronald Dennis Pantin Filho**, e os coautores que fizeram parte desta obra.

Em breve, divulgaremos o lançamento da 2ª edição.

www.editoraleader.com.br



Ronald Dennis Pantin Filho

EM BREVE

Ronald Dennis Pantin Filho é presidente-fundador da SGC - Sociedade Gaúcha de Coaching. Em breve, lançará o livro **Coaching para Empreendedores** com foco em apoiar e alavancar a carreira de empreendedores utilizando o Coaching como principal ferramenta.

Este livro contará com o apoio e parceria do presidente do Sebrae.

Mais uma vez, a **Editora Leader** mostrando sua capacidade em selecionar referências no mundo profissional.



Prefácio de Vitor Augusto Koch
Presidente do Sebrae/RS



www.editoraleader.com.br



DIFERENCIAL DO COACHING

- Construção conjunta das soluções
- Resultados no curto prazo
- Mudança sustentável no longo prazo (processo)
- Cultura corporativa mais vital
- Maior plenitude no **SER.....**



RESULTADOS DO COACHING

• SEGUNDO O BCI(Behavioral Coaching Institute/USA):

- Produtividade – 53%
- Redução de custos – 23%
- Qualidade – 48%
- Atendimento ao cliente – 39%
- Relacionamento com a equipe – 77%
- Comprometimento organizacional – 44%
- Redução de conflitos – 52%
- Satisfação no trabalho – 61%
- Relacionamento com pares – 63%
- Trabalho em equipe – 67%
- Relacionamento com líderes imediatos – 71%

Levantamento de Dinâmica Cerebral

Listar:

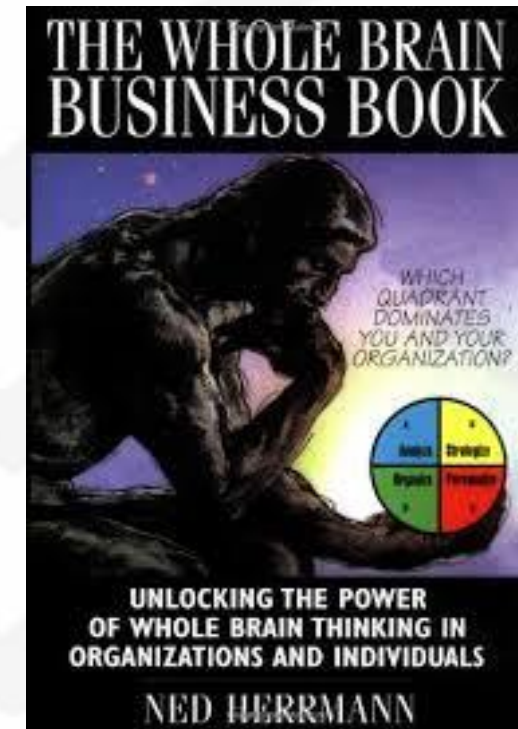
A –

B –

C –

D –

- Não existe certo e errado;
- Marcar apenas uma, a que mais chamar a sua atenção;
- Serão 25 slides, com cerca de 5 segundos cada;



Levantamento de Dinâmica Cerebral

Listar:

A –

B – I

C –

D –

Levantamento de Dinâmica Cerebral

Listar:

A –

B – I

C – I

D –



TIPOLOGIA/PREFERÊNCIA CEREBRAL

TESTE

Levantamento de Dinâmica Cerebral

Listar:

A – IIII

B – IIIIIIIII

C – IIIIIIIIIIIII

D – IIIII

PRONTOS?!!!!!!

A- IDEALISMO

B- METICULOSIDADE

C- DIVERSÃO

D- PERSISTÊNCIA

A- INOVAÇÃO

B- ORGANIZAÇÃO

C- INTEGRAÇÃO

D- EXECUÇÃO

A- ANTECIPAÇÃO

B- REGRAS

C- ACORDO

D- VANTAGEM

A- COMPLEXIDADE

B- SISTEMATIZAÇÃO

C- INTERATIVIDADE

D- OBJETIVIDADE

A- CURIOSIDADE

B- PLANEJAMENTO

C- RELACIONAMENTO

D- DIREÇÃO

A- QUESTIONAMENTO

B- DETALHAMENTO

C- PARTICIPAÇÃO

D- IMPULSIVIDADE

A- DESCOBERTAS

B- PREVISÃO

C- NATURALIDADE

D- DETERMINAÇÃO

A- IRRELEVÂNCIA

B- INEVITABILIDADE

C- SOCIALIZAÇÃO

D- FACILIDADE

A- LIBERDADE

B- CONTROLE

C- COMPREENSÃO

D- EFETIVIDADE

A- REVOLUÇÃO

B- LÓGICA

C- TRADIÇÃO

D- QUANTIDADE

A- ESCOLHA

B- MELHORIA

C- LAZER

D- AUTONOMIA

A- INDEPENDÊNCIA

B- ACÚMULO

C- ASSISTÊNCIA

D- EMPREENDIMENTO

A- AVENTURA

B- ORDEM

C- COOPERAÇÃO

D- EXECUÇÃO

A- CRIATIVIDADE

B- PONTUALIDADE

C- PARCERIA

D- VANTAGEM

A- ADAPTAÇÃO

B- CONSISTÊNCIA

C- EQUIPE

D- LÍDER

A- DESAFIO

B- ESTRATÉGIA

C- PERCURSO

D- CHEGADA

A- NOVIDADE

B- CONTROLE

C- SOLIDARIEDADE

D- ATUAÇÃO

A- DESCONFIANÇA

B- PREVENÇÃO

C- UNIÃO

D- ATAQUE

A- MUDANÇA

B- ROTINA

C- AMIZADE

D- PRODUTIVIDADE

A- MISTÉRIO

B- COMPENSAÇÃO

C- REENCONTRO

D- PRESSA

A- ESTRANHEZA

B- PERFEIÇÃO

C- ENVOLVIMENTO

D- FOCO

A- EFICÁCIA

B- PERÍCIA

C- EXPERIÊNCIA

D- SUCESSO

A- DESLIGADO

B- GRADATIVO

C- JUSTIÇA

D- FIRMEZA

A- POLÊMICA

B- PRUDÊNCIA

C- COLETIVIDADE

D- INSISTÊNCIA

A- MULTIPLICIDADE

B- CAUTELA

C- CONJUNTO

D- COMPETIÇÃO



B



A



D



C



(B) ORGANIZADOR (Lobo) "FAZER CERTO"

QUALIDADES e PONTOS FORTES

- Regras;
- Normas;
- Qualidade;
- Métodos;
- Procedimentos;
- Consistência;
- Conformidade;
- Lealdade e segurança;
- Responsabilidades.

PONTOS FRACOS

- Dificuldades de se adaptar às mudanças;
- Pode impedir o progresso;
- Aversão a riscos;
- Detalhista, estruturado e demasiadamente sistematizado.

(A) IDEALIZADOR (Águia) "FAZER DIFERENTE"

QUALIDADES e PONTOS FORTES

- Foco no futuro;
- Descontração;
- Diferença;
- Pensamento macro;
- Busca inovação;
- Provoca mudanças radicais;
- Antecipar o futuro;
- Criatividade;

PONTOS FRACOS

- Falta de atenção para o aqui e agora;
- Impaciência e rebeldia;
- Defender o novo pelo novo.

(C) COMUNICADOR (Golfinho) "FAZER JUNTO"

QUALIDADES e PONTOS FORTES

- Tradição;
- Diversão;
- Sentimento;
- Participação;
- Preservação;
- Rituais;
- Manter comunicação harmoniosa;
- Desenvolver e manter a cultura empresarial;
- Comunicação aberta.

PONTOS FRACOS

- Esconder conflitos;
- Felicidade acima dos resultados;
- Manipulação através dos sentimentos.

(D) ATIVADOR (Tubarão) "FAZER RÁPIDO"

QUALIDADES e PONTOS FORTES

- Fazer que ocorra;
- Parar com a burocracia;
- Motivação;
- Vive o aqui e agora;
- Centralização única;
- Fazer o que for necessário;
- Age e depois pensa.

PONTOS FRACOS

- Socialmente difícil;
- Faz do modo mais fácil;
- Relacionamento complicado;
- Age e depois pensa.



COACHING COMPORTAMENTAL

Recrutamento e Seleção;

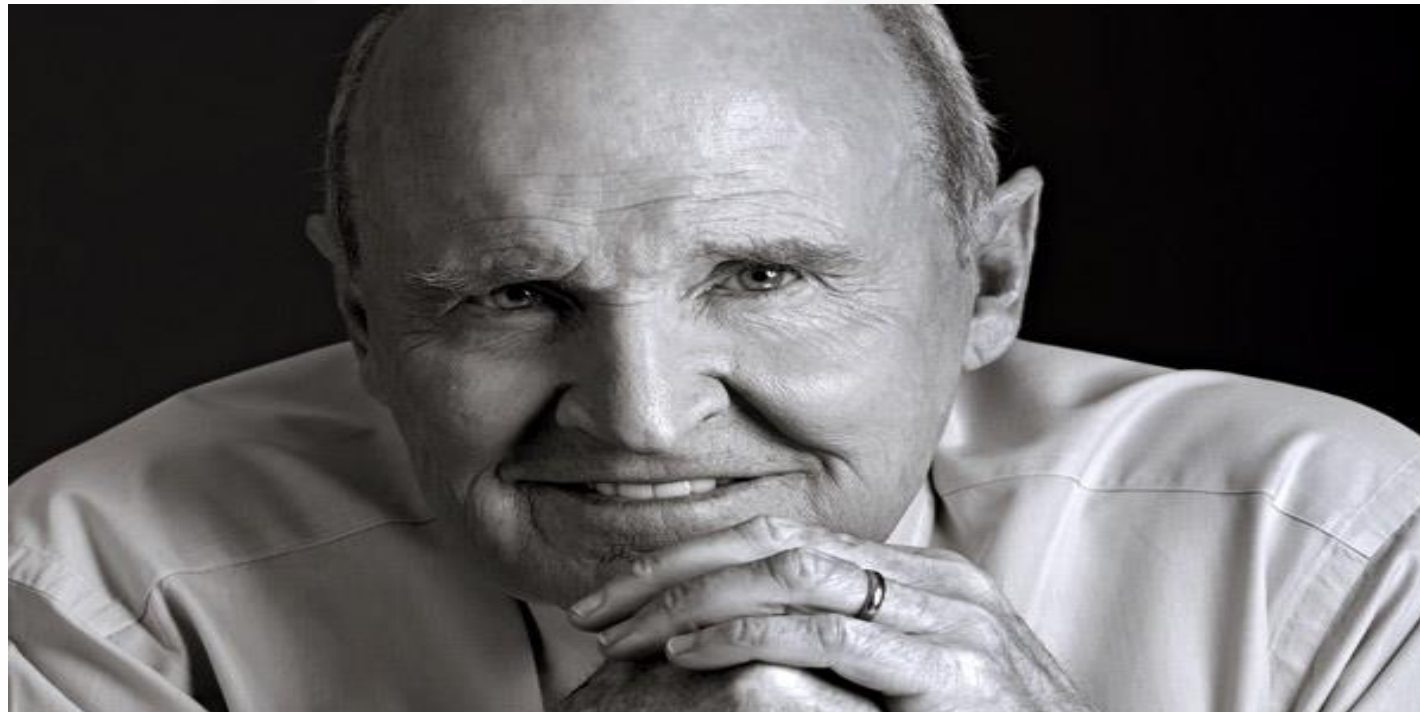
Equipes de alta performance;

Escolha de liderança;

Identificando o perfil dos **CLIENTES!!!**



JACK WELCH: “No futuro todos os líderes
deverão ser coaches”





Michelangelo

“A imagem já estava lá dentro da pedra.
Eu só tirei os excessos”

- FORMAÇÃO DE COACHES
- LÍDER/GESTOR COACH
- COACHING DE VENDAS
- COACHING IMOBILIÁRIO
- COACHING PARA RHs
- COACHING DE GERAÇÕES
- EXECUTIVE COACHING



FORMAÇÃO DE COACHES

- * UMA DAS MAIORES CARGAS HORÁRIAS DO BRASIL (126 HORAS)
- * FORMATURA DOS COACHES
- * MAIOR NÚMERO DE SESSÕES PRÁTICAS (ENTRE 20 E 25)
- * VOCÊ RECEBE TODO O MATERIAL EXPOSTO NO CURSO (VÍDEOS, ETC...)
- * PÁGINA PESSOAL DENTRO DO SITE
- * GRUPO DE ESTUDO
- * PROGRAMA DE BENEFÍCIOS (EM CONSTRUÇÃO)

**ÚNICO NO
BRASIL**



obrigado