

Cursos de aprimoramento: gestores

Gestão Pessoal - Base da Liderança - ENAP

<https://www.escolavirtual.gov.br/curso/163>

EAD

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo 1: O Desenvolvimento Biopsicossocial e a Dimensão Biológica

Módulo 2: Dimensões Psicológica e Perfil Comportamental

Módulo 3: Dimensão Social e Desenvolvimento Integrativo

Módulo 4: Mentalidade e aspectos relacionados à Psicologia Positiva

Módulo 5: Virtudes, Forças de caráter, crenças e valores pessoais

Módulo 6: Técnicas de Coaching

Gestão Estratégica de Pessoas e Planos de Carreira - ENAP

<https://www.escolavirtual.gov.br/curso/78/>

EAD

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- 1 Gestão Estratégica de Pessoas
 - 1.1 Definição de missão, visão e valores
 - 1.2 Planejamento estratégico da organização
 - 1.3 Gestão de Pessoas
 - 1.4 Gestão Estratégica de Pessoas
 - 1.5 Planejamento da força de trabalho
 - 1.6 Planejamento estratégico na Administração Pública
- 2 Competências Organizacionais e individuais
 - 2.1 Conceito de competência
 - 2.2 Competências individuais e organizacionais
- 3 Carreira e Remuneração
 - 3.1 Gestão por competências
 - 3.2 Avaliação de desempenho
 - 3.3 Plano de Capacitação Pessoal
 - 3.4 Plano de Carreira
 - 3.5 Políticas de Recursos Humanos do Poder Executivo Federal
- 4 Plano de Carreira e Remuneração
 - 4.1 Histórico sobre o plano de carreira
 - 4.2 Sistema de carreiras atual
 - 4.3 Diretrizes para um novo plano de carreira e remuneração

Liderança como Essência da Gestão - ENAP

<https://suap.enap.gov.br/portaldoaluno/curso/385/>

Presencial

Principais Tópicos

- Líderes e gerentes: proximidades e distanciamentos
- Estilos de Liderança
- Desafios gerenciais
- O papel do bom chefe
- Pilares da liderança e gestão
- Cenários futuros e os desafios das lideranças
- Felicidade, propósito e Produtividade
- Micro-gerenciamento X Sub-gerenciamento
- Diferenças entre assumir liderança na administração pública da administração privada
- Usos e abusos na gestão do tempo
- Inovação no Setor público e as novas demandas
- Ferramentas para gestão dos resultados – delegação
- Sabotadores Internos
- Métodos da Plena Atenção e do Fortalecimento Interior.
- Gestão Ascendente

Gestão de Processos com Foco em Inovação - ENAP

<https://suap.enap.gov.br/portaldoaluno/curso/334/?area=9>

Presencial

Principais Tópicos

- Análise de Processos • Transformação de Processos • Modelagem de Processos • Desenho de Processos • Gerenciamento de Desempenho de Processos • Gerenciamento Corporativo de Processos

Elaboração de Indicadores de Desempenho Institucional - ENAP

<https://suap.enap.gov.br/portaldoaluno/curso/332/?area=9>

Presencial

Principais Tópicos

• Visão geral sobre dados, informações e indicadores • Indicadores de desempenho institucional • Atributos de um sistema de medição • Classificação de Indicadores nos níveis: hierárquico, tema, dimensões ou perspectivas e posicionamento na cadeia de valor • Indicadores de esforço e de resultado • Construção de um sistema de Medição de Desempenho • Como estabelecer Metas • Como interpretar os resultados dos indicadores

Básico em Orçamento Público - ENAP

<https://www.escolavirtual.gov.br/curso/115/>

EAD

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- 1 Orçamento Público
 - 1.1 Funções
 - 1.2 Princípios orçamentários
 - 1.3 Receita e Despesa Pública
 - 1.4 Transparência Governamental e Controle Social
- 2 Fundamentação Legal do Orçamento Público
- 3 Processo Orçamentário
 - 3.1 Plano Plurianual □ PPA
 - 3.2 Lei de Diretrizes Orçamentárias □ LDO
 - 3.3 Lei Orçamentária Anual □ LOA
 - 3.4 Integração das Leis Orçamentárias
- 4 Orçamento e Cidadania
 - 4.1 Participação social
 - 4.2 Orçamento participativo
 - 4.3 Controle institucional

LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS - ESCOLAGOV

<http://www.cursos.ms.gov.br/EscolaGov/Home/DetalhesEvento/402>

EAD

Objetivos Gerais

Apresentar a mudança de paradigma na condução das atividades no serviço público onde as funções de Gerência e Chefia devem agora ser convertidas para liderança.

ATENDIMENTO AO PÚBLICO - ESCOLAGOV

<http://www.cursos.ms.gov.br/EscolaGov/Home/DetalhesEvento/401>

EAD

Descrição

Discutir questões centrais na prática do

atendimento numa abordagem comunicativa-interacional. Apresentar e analisar estratégias discursivas e características da interação face a face e por telefone. Construir regras para um atendimento eficaz.

Objetivos Gerais

Destacar sobre a importância de conhecimentos e habilidades para o Atendimento ao Público com excelência, respeitando os princípios éticos e estéticos a serem considerados na relação entre o cliente.

GESTÃO DE CONFLITOS - ENAP

Presencial, **sem turma prevista**

<https://suap.enap.gov.br/portal/curso/287/>

PRINCIPAIS TÓPICOS

Crenças e valores individuais e grupais. Percebendo a si e ao outro – interpretando comportamentos. Relacionamentos como fator decisivo para o desenvolvimento pessoal. Compreendendo e demonstrando interesse pelo outro. Empatia – conferindo credibilidade e segurança a si próprio. Complementações adequadas e inadequadas dos papéis; Como trabalhar os relacionamentos interpessoais: Qualidade no relacionamento: receptividade, empatia, segurança, confiabilidade; Assertividade nos relacionamentos; Feedback como ferramenta de melhoria dos relacionamentos; Utilizando o feedback de modo produtivo nos relacionamentos; Habilidades sociais e seus impactos nos relacionamentos; Competência para administrar relacionamentos e criar redes; Preparando para entender os conflitos: Preconceitos e estereótipos; Hostilidades e atritos pessoais; Empatia: reconhecer as emoções nos outros; Trabalhando os conflitos nas relações interpessoais e atuando como facilitador: Tipos de conflitos: positivos e negativos; Identificação e análise das manifestações conflituosas; Como trabalhá-las: superação de conflitos; A corresponsabilidade – gestores e subordinados, na criação e manutenção de um

clima de harmonia nas relações humanas no trabalho. Reavaliando comportamentos e atitudes – autoavaliação e ações de melhoria.

Negociação e GESTÃO DE CONFLITOS - ENAP

Presencial, **sem turma prevista**

<https://suap.enap.gov.br/portal/curso/306/>

Módulo 1: Introdução à Negociação: a. Uma introdução à Neurolinguística; b. O que é negociação? Diversidade de abordagens conceituais; c. Porque precisamos negociar? Os objetivos de uma negociação; d. Características de uma negociação. As partes em um relacionamento. Como os tipos de interdependência afetam os resultados. Perspectivas de abordagem da negociação; e. Quais os desafios à negociação? As dimensões chaves da negociação. Cerne do processo negocial. Conversações públicas e privadas. Módulo 2: O Processo Negocial: a. Conceitos básicos: BATNA, Preço Reserva, Preço Alvo e ZOPA. Exercício aplicativo. Explorando a ZOPA: o ajuste mútuo, dilemas do ajuste mútuo; b. Estratégias de negociação. Abordagem geral – táticas, estratégias e ambientes de uma negociação. Estratégias de negociação em função do relacionamento e do resultado. Quando a melhor estratégia é não negociar? Simulado sobre estratégia de negociação; c. O novo Jogo. Preparação e planejamento. Negociação com base em princípios. Módulo 3: Estudo de Casos Temáticos.

GESTÃO DE CONFLITOS - CPS: Centro Paula Souza - Governo de SP

EAD, gratuito

<https://mooc.cps.sp.gov.br/#lista-cursos>

Temas abordados: situações, processos, atitudes e percepções diante dos conflitos, técnicas de negociação, administração de conflitos e clima organizacional.