

Estratégias, experiências, técnicas e práticas para você  
otimizar melhores resultados e *Performance Improvement*

# Fórum de Habilidades & Competências Gerenciais

27 e 28 de março de 2007 – Hotel Quality Moema – São Paulo/SP

Compartilhe experiências e conheça os desafios com os quais se deparam grandes executivos, consultores renomados, profissionais de destaque e veja suas melhores soluções e estratégias para atingir os resultados corporativos de forma positiva.

Leonel José da Costa  
*Presidente*  
LEXMARK INTERNATIONAL DO BRASIL

Marcelo Teixeira  
*Presidente*  
HSBC

Sérgio Chaia  
*Presidente*  
NEXTEL COMUNICAÇÕES

Silva  
*Presidente*  
BANCO FICSA

Chieko Aoki  
*Presidente*  
BLUE TREE HOTELS

Eduardo Shinyashiki  
*Diretor Consultor Empresarial*  
SOCIEDADE CRÉSER BRASIL

Cláudio Baroni  
*Diretor Superintendente da Divisão Gráfica*  
EDITORA ABRIL

Renan Dal Zotto  
*Técnico de Volei*  
CIMED

Christian Barbosa  
*Diretor Executivo*  
TRIÁDE DO TEMPO

Eduardo Mendes Machado  
*Diretor de Logística*  
COLGATE

Pierre Lincoln  
*Sommelier*  
WORLD WINE

Gustavo Cerbasi  
*Sócio-Diretor*  
CERBASI & ASSOCIADOS

Walter Batlouni Jurnior  
*Superintendente Executivo de Auditoria*  
BANCO ABN AMRO REAL

Marcelo Egéa  
*Sócio-Diretor*  
SER TOTAL Assessoria em RH

Eduardo Vaz  
*Diretor de Operações*  
OX COSMÉTICOS

Amália Sina  
*Membro Conselho de Economia*  
FIESP  
Executiva e Escritora

Rodrigo Cardoso  
*Diretor Presidente*  
ZOSKIA

Jorge Fiszer  
*Diretor Presidente*  
MENTAL GYM INSTITUTE  
(internacional)

Arthur Diniz  
*Presidente*  
CRESCIMENTUM

Paulo Alvarenga  
*Sócio Diretor*  
LIDERARTE

Além das competências técnicas, quais fatores interferem e comprometem os resultados nas empresas. Abordaremos os tópicos principais e fundamentais para eficácia na gestão de equipes: Desenvolva habilidades e competências nos aspectos comportamentais como:

- ✓ Liderança Servidora
- ✓ Inteligência Emocional na Liderança
- ✓ Habilidade Estratégica de Negociação e Motivação
- ✓ Gestão do Tempo
- ✓ Habilidades em Planejamento Financeiro
- ✓ Projeto de Avaliação, Treinamento & Carreira
- ✓ O Desafio da Liderança e Resultados
- ✓ Coaching e seus resultados
- ✓ Gestão de Resultados nas Equipes, Metas & Produtividade,
- ✓ Gestão de Crise e Oportunidade
- ✓ Gerenciamento de Conflitos e Comunicação
- ✓ Inovação na Gestão de Equipes
- ✓ Gestão de Mudanças, Cultura, Clima Organizacional e o Papel do Gestor

Aplique na prática o modelo de Gestão baseado em resultados – mundo corporativo – a **habilidade, competência e o foco** – o desafio de alinhar esforços dos colaboradores, projetos, processos e estratégias às grandes metas da empresa.

29 de março de 2007

WORKSHOP INTERNACIONAL

Comunicação e a Gestão Positiva de Conflitos  
Organizacionais com Jorge Fiszer

2ª edição  
Vagas limitadas  
Exclusivo para 30  
participantes

Apoio:



ORGANIZAÇÃO:

IIR TRAINING

DESENVOLVIMENTO E PERFORMANCE EMPRESARIAL

INSCRIÇÕES:

Telefone: (0xx11) 5505-1003 R.100

Fax: (0xx11) 5506-1103

E-mail: [training@iir.com.br](mailto:training@iir.com.br)

Site: [www.iir.com.br](http://www.iir.com.br)

08h00 Recepção

08h30 Abertura pelo presidente de mesa

**Paulo Alvarenga**  
Sócio Diretor  
LIDERARTE

## INTELIGÊNCIA EMOCIONAL NA LIDERANÇA

09h00 Como aplicar na prática e gerar resultados  
Saiba como a Neurociência fornece instrumentos fundamentais para criar uma gestão de pessoas de alta performance. Utilize a Inteligência Emocional como habilidade para gerir com eficácia sua equipe. As emoções como fator de sucesso nos negócios.

- Universo das emoções um caminho para a realização
- "Jogos emocionais" - para encobrir inseguranças e incertezas
- Utilizando a inteligência emocional para criar contextos e resultados
- Motivação e poder interior
- Estabelecer novos paradigmas para o sucesso e a excelência pessoal
- O profissional inesquecível
- A administração das emoções como base para tomada de decisões sensatas e qualitativas
- Desenvolver o foco, a visão e a atenção como instrumentos de liderança e realização

**Eduardo Shinyashiki**  
Diretor Consultor Empresarial  
SOCIEDADE CRESER BRASIL  
Autor do Livro: *Viva como você quer viver*

10h15 Espaço para perguntas

10h30 Café

## PROJETO DE AVALIAÇÃO, TREINAMENTO & CARREIRA

10h45 Como identificar e desenvolver competências técnicas e comportamentais em sua equipe. Implemente formas de avaliação dos colaboradores e caminhe para um estágio mais avançado no planejamento de suas carreiras.

- Como integrar recrutamento, avaliação, treinamento visando o desenvolvimento dos colaboradores
- Quais os indicadores de resultado do projeto de avaliação, treinamento e carreira
- Como esse projeto contribuiu para a performance da equipe

**Cláudio Baroni**  
Diretor Superintendente da Divisão Gráfica  
EDITORA ABRIL  
&  
**Janaina Mackoweski**  
Consultora de RH

## NINGUÉM É CAMPEÃO POR ACASO

11h30 Ser campeão não é fácil. Ser campeão com um time em apenas dez meses de vida é ainda mais complicado. Não existe na história do esporte mundial um "case" semelhante.

Nesta palestra Renan Dal Zotto conta como conseguiu ser campeão, enfrentando equipes tradicionais do vôlei brasileiro. São histórias de superação, planejamento, técnica e muita dedicação, que resultaram em quatro campeonatos e dois vices, um exemplo para empresas e empresários que querem se diferenciar no mercado. Veja este exemplo de sucesso e faça parte desta história.

**Renan Dal Zotto**  
Técnico  
CIMED

12h30 Almoço

## GESTÃO DO TEMPO - PRODUTIVIDADE, PRAZOS E METAS

13h30 Otimize suas habilidades de planejamento e organização aplicando modernas técnicas de gerenciamento de tempo. Estratégias que ajudarão você a identificar e eliminar coisas que tomam tempo. Organize seu ambiente de trabalho (físico, lógico e conhecimento) e obtenha melhor produtividade.

- *Corporate Business* - O que mudou e o que vai mudar na sua organização
- Entenda e mensure o seu modelo de gestão do tempo para planejar, priorizar e acompanhar as mudanças
- Novas maneiras de fazer seu tempo render mais
- Técnicas de administração de agenda
- Como gastar tempo apenas nas atividades que trazem resultados
- Identificando e eliminando desperdiçadores de tempo
- Administrando com sucesso o "caos" dos emails

**Christian Barbosa**  
Diretor Executivo  
TRIÁDE DO TEMPO  
Autor do livro: *Triáde do Tempo*

## LIDERANÇA SERVIDORA

15h00 Nesta palestra, serão discutidas responsabilidades e limitações de um grande líder empresarial no modelo de gestão e, de forma especial, no estilo de liderança vigente em sua empresa. Serão abordados também os papéis da liderança servidora, bem como as duas diferentes faces dos processos de mudança: o lado bom e não tão bom de exercer o comando. Desafios nas tomadas de decisões e conseqüências. Um grande executivo revela o que faz para obter melhores resultados. Liderança servidora, o modelo de gestão de pessoas que faz a diferença.

**Sérgio Chaia**

Presidente

NEXTEL COMUNICAÇÕES

15h45 Café

## INOVAÇÃO NA GESTÃO DE EQUIPES

16h00 A moderna estratégia de geração de valor para o colaborador e para a empresa

Desenvolva a competência de inovação para gerar novas oportunidades de negócios e garantir resultados surpreendentes. Como o gestor pode incorporar a inovação como capacidade de todos da equipe. Quais os indicadores de resultado dessa estratégia.

- Como criar a cultura de inovação
- Enraizar a estratégia de inovação através da prática - inovando na própria gestão. Comprove.
- Como a estrutura e os procedimentos internos e o "jeito de fazer as coisas" agem na implementação de iniciativas de inovação
- que distingue a empresa de "ser ou estar" inovadora
- A diferença entre invenção, inovação, imitação e melhoria contínua
- A importância da cultura da experimentação e a influência exercida pelo ambiente de trabalho
- Inovação associada a crescimento e não a invenção

**Eduardo Mendes Machado**

Diretor de Logística

COLGATE

## HABILIDADE ESTRATÉGICA DE NEGOCIAÇÃO

16h45 Aplique técnicas eficazes de negociação em equipe. Como conhecer o comportamento de sua equipe e negociar com sucesso. Como explorar, gerar e transformar informações valiosas visando construir argumentação consistente para superar objeções. Motivação em negociação.

- Orientações práticas para negociação com a equipe
- Detalhes fundamentais em negociação
- Comunicação em negociação
- Motivação em negociação é essencial
- Condução e fechamento dos processos de negociação

**Rodrigo Cardoso**

Diretor Presidente

ZOSKIA

Autor dos livros:

1. *Faça Diferente, Faça a Diferença,*
2. *A Resposta do Sucesso Está Em Suas Mãos*
3. *Ganhando Mais, Best Seller Internacional*

17h45 Momento especial com Vinho de Honra

Palestra especial sobre a história do vinho. O Sommelier abordará os seguintes temas:

- Um pouco da história do vinho
- Como escolher um bom vinho para situações de:
- Presentes
- Jantares
- Harmonização
- Boas recomendações dos melhores vinhos

**Pierre Lincoln**

Sommelier

WORLD WINE

18h00 Encerramento com coquetel de confraternização

patrocínio:



O IIR convida todos os executivos para participarem do coquetel de confraternização que acontecerá no final do primeiro dia do evento. Este momento foi criado especialmente para que você possa descontraí, fazer *networking* e trocar experiências.



# 28 de março de 2007

08h30 Abertura do segundo dia do Fórum pelo presidente de Mesa  
**Marcelo Egéa**  
*Sócio-Diretor*  
SER TOTAL Assessoria em RH

## GESTÃO DE MUDANÇAS, CULTURA, CLIMA ORGANIZACIONAL E O PAPEL DO GESTOR

09h00 Gestão empresarial - Qual a visão do principal executivo da empresa LEXMARK para alcançar uma gestão eficaz de pessoas. Como cultivar novos hábitos pode gerar novos resultados corporativos.

- > Diagnóstico de clima organizacional e suas ações para mudança
- > Saúde e trabalho – “as empresas com pessoas doentes têm custos econômicos”
- > Como conduzir a equipe para resultados
- > Como essa mudança de atitude influenciou a cultura e o resultado da empresa
- > Como foi o processo da mudança e como foi a recepção para a empresa

**Leonel José da Costa**  
*Presidente*

LEXMARK INTERNATIONAL DO BRASIL  
(capa da revista América Economia-nov/06)

## HABILIDADE EM PLANEJAMENTO FINANCEIRO

09h45 Desenvolva habilidade financeira para melhor desempenho organizacional. Saiba como aplicar a competência de analisar e projetar estratégias empresariais a partir de informações financeiras. Invista nessa habilidade, pois a profissão e o sucesso da carreira de cada indivíduo estão intimamente ligadas às finanças

- > Para que se faz e para que serve o orçamento e como tratar com a equipe
- > A noção do que realizar, e o quanto custará realizar
- > Ter equilíbrio entre o desejado e o possível
- > Aceitar os limites na utilização dos recursos
- > Aceitar o orçamento como instrumento de orientação
- > Fazer revisões periódicas com a equipe – acompanhamento da performance dos objetivos traçados
- > Conhecimento financeiro para tomada de decisão

**Gustavo Cerbasi**

*Sócio-Diretor*

CERBASI & ASSOCIADOS

Autor dos livros: *Dinheiro – Os Segredos de Quem Tem*

*Casais Inteligentes Enriquecem Juntos*

*É colunista da Gazeta Mercantil, da Rádio Transamérica / Transnotícias e da revista Você S/A.*

10h30 Café

## GESTÃO DE RESULTADOS NAS EQUIPES

10h45 Qual o seu modelo de Liderança para gerenciar equipes. Quais os outros fatores que podem interferir na gestão eficaz de uma equipe: plano de carreira, aspectos comportamentais, motivação, comprometimento, relação interpessoal entre outros. Compartilhe a experiência de dois executivos e conheça novos modelos de gestão.

- > Quais as estratégias e processos adotados que fizeram a diferença na performance empresarial
- > Flexibilidade, a base de desenvolvimento de atributos
- > Conectando performance ao desenvolvimento de Capital Humano
- > Comprometimento e foco no resultado
- > Competência técnica X competência emocional

**Walter Batlouni Júnior**

*Superintendente Executivo de Auditoria*

Banco ABN Amro Real

&

**Eduardo Vaz da Costa Junior**

*Diretor de Operações*

OX COSMÉTICOS

## DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES POR MEIO DO COACHING

11h45 Como medir o resultado do processo do desenvolvimento de líderes utilizando os conceitos e práticas do Coaching

- > Como iniciou o projeto de coaching
- > Resistências e mudanças
- > Resultados alcançados no novo modelo de liderança

**Silva**

*Presidente*

BANCO FICSA

## FÓRUM DE DEBATES E OPINIÕES

12h10 Os estilos de liderança e seus resultados com a equipe. Nesta seção, faremos um levantamento do que foi abordado em um dia e meio de evento e discutiremos os pontos relevantes para a gestão eficaz de equipes. Quais as melhores dicas, orientações e lições que poderemos colocar em prática. Um momento de interatividade, de troca de experiências com os participantes para responder perguntas específicas e levantar questões polêmicas. **Com a participação dos palestrantes: Silva, Walter Batlouni Júnior, Eduardo Vaz da Costa Júnior e Leonel José da Costa**

**Moderador:**

**Arthur Diniz**

*Presidente*

CRESCIMENTUM

12h45 Almoço

## GESTÃO DE CRISE & OPORTUNIDADE NAS ORGANIZAÇÕES

14h00 Liderando em momentos de crise. Como desenvolver a capacidade e habilidade de suportar pressão interna e gerir uma equipe para o sucesso. Quais as soluções e medidas eficazes para lidar com imprevistos. Como gerir processos de mudança em crise.

- > Como encontrar alternativas quando a situação está um caos
- > Como identificar oportunidade em meio a crise
- > Aprendendo com a crise
- > Como orientar a equipe
- > Comunicação adequada
- > Controle, monitoramento e plano de ação no meio da crise

**Amália Sina**

*Membro Conselho de Economia*

FIESP

*Executiva e Escritora*

Autora dos livros: *“A outra face do Poder”, “Mulher e Trabalho”, “Crise e Oportunidade”, “Marketing Global”, “Marketing versus Vendas”, “Marketing Social”*

## COACHING & SEUS RESULTADOS

14h45 Conheça as etapas fundamentais do Coaching e desenvolva estratégias no aprimoramento da equipe. Quais os benefícios e resultados de um programa de Coaching. Compartilhe a experiência com o principal executivo do grupo HSBC e saiba como o gestor atua no papel de facilitador e Coach.

- > Coaching - modelo de liderança que otimiza a performance de sua equipe e maximiza resultados da empresa
- > Gerenciar X Liderar
- > As competências dos líderes diferenciados para resultados de sucesso

**Marcelo Teixeira**

*Presidente*

HSBC

15h30 Café

## OS DESAFIOS DA LIDERANÇA E SEUS RESULTADOS

15h45 Bate papo com Chieko Aoki, presidente, BLUE TREE HOTELS. Liderança é um fator crítico no sucesso organizacional. Para serem eficazes, os líderes precisam efetuar o diagnóstico, aprimorar o processo de comunicação e adaptar seus estilos de liderança a uma ampla gama de situações individuais e em equipe. A empresária Chieko Aoki compartilhará com vocês a sua experiência de liderança e gestão de equipes. Participe desse momento e aproveite para dividir e expandir seus conhecimentos e melhores práticas de gestão de pessoas.

## PALESTRA INTERNACIONAL

### COMUNICAÇÃO & FEEDBACK NAS EQUIPES

16h30 Desenvolva habilidade de comunicação emocional e promova melhores resultados nos negócios. Como lidar com a diversidade de pessoas. Quais elementos externos podem gerar motivação na equipe. Conheça a forma eficaz de comunicação que traz resultados positivos.

- > Saber que importante é aprender a fazer bem as coisas e ter a motivação necessária para fazer
- > Como a forma de comunicar pode gerar motivação ou desmotivação
- > Linguagem do significado
- > Qual a melhor estratégia de comunicação para administrar conflitos
- > Como dar feedback
- > Comunicação que gera motivação

**Jorge Fiszer**

*Diretor Presidente*

MENTAL GYM INSTITUTE

18h00 Encerramento do Fórum

## Comunicação e a Gestão Positiva de Conflitos Organizacionais com Jorge Fiszer

Desenvolva estratégias com base na aplicação prática de modernas abordagens, técnicas e ferramentas para soluções de conflitos e garanta maior sustentabilidade nos resultados corporativos

### MÓDULO 1 – EFEITOS DO PODER NA ORGANIZAÇÃO

- O que significa “poder”
- Características, fontes, bases, estrutura e funcionamento do poder
- Os dominadores e os influenciadores
- Relação desequilibrada entre as pessoas dentro das equipes
- Papel do líder numa equipe de trabalho
- Uso da força, do engano, da manipulação, da persuasão e da negociação

### MÓDULO 2 – A ORIGEM EMOCIONAL DOS CONFLITOS NA ORGANIZAÇÃO

- Inteligência emocional X gestão positiva de conflitos
- Percepção de ameaça
- Circuito contínuo da emoção. Percepção real ou imaginária de perigo
- Disparadores fisiológicos de respostas automáticas
- Medo ou pânico
- Risco e incerteza
- Conflitos subjacentes, ocultos e invisíveis
- Agressividade e gestão das suas conseqüências

### MÓDULO 3 – PLANO DE COMUNICAÇÃO E GESTÃO DO CLIMA ORGANIZACIONAL

- Conduta humana e motivação
- O poder gera conflitos de interesses. Interesses individuais, interesses grupais e interesses corporativos

- Freios necessários à motivação
- Poder como verbo e poder como substantivo. Dilema habitual: “ter o poder e não poder fazer”
- Relações desequilibradas geradoras de conflitos
- Interesses diferentes podem ser interesses opostos ou complementares
- Melhoria dos processos comunicacionais para gerar contextos de gestão positiva de conflitos

### MÓDULO 4 – TÉCNICAS, ESTRATÉGIAS E FERRAMENTAS DE GESTÃO POSITIVA DE CONFLITOS ORGANIZACIONAIS

- Construção dos instrumentos de aplicação
- Estratégias e táticas transversais em todos os níveis organizacionais
- Importância da conversação e o diálogo assertivo
- Estratégias específicas de intervenção diante de dominadores e agressivos
- Problemas específicos com equipes de alto rendimento
- Conflitos pessoais, entre duas pessoas, numa equipe, entre equipes e departamentos na empresa
- Limites do poder na gestão positiva dos conflitos
- A base do poder é a liberdade com responsabilidade
- Entre a violência e a não violência
- Negociação, mediação, arbitragem e coaching para administrar positivamente os conflitos corporativos

## Conheça a visão do mercado sobre a importância na Gestão de Conflitos

### A saída é administrar os conflitos

“Imaginar uma empresa sem conflitos é uma utopia, pois a organização é formada por pessoas e essas, por sua vez, possuem valores, pensamentos e formações que as tornam diferentes. No entanto, se não é possível viver sem conflito, as organizações precisam saber administrá-lo e resolvê-lo, caso contrário o espírito de equipe e de cooperação pode ser comprometido seriamente.”

### Relacionamentos: caixa de surpresas

“... como o ser humano não possui um manual de instruções, cada indivíduo traz consigo sua personalidade, seus medos, suas necessidades, suas vivências e seus sonhos. Na prática, todos esses fatores acabam revelando-se ou se manifestando através das ações e dos comportamentos. Isso, por sua vez, reflete diretamente no relacionamento que os profissionais precisam manter no dia-a-dia corporativo. E quando as relações não estão bem sincronizadas, surgem os conflitos. Os tão famosos conflitos que preocupam os gestores e a alta direção das corporações, afinal a falta de sintonia reflete diretamente na saúde da empresa, na produtividade e na qualidade dos serviços”.

### Como transformar conflito em cooperação

“A forma como lidamos com o conflito é que faz toda a diferença. Todo conflito apresenta uma oportunidade de enxergarmos o ponto de vista do outro e percebermos se faríamos o mesmo, caso estivéssemos no lugar dele. Se agirmos assim, os conflitos começam a ter um lado extremamente positivo, pois podem ser ótimas oportunidades para mudança de percepção, inovação na empresa, cooperação entre as pessoas e, principalmente, estímulo para que aconteça maior sinceridade nas relações interpessoais”

### Gestão de Conflitos

“O conflito possui numerosas funções positivas. Rompe o equilíbrio da rotina, mobiliza energia latente do sistema, desafia acomodação de idéias e posições, desvenda problemas escondidos, aguça a percepção e o raciocínio, excita a imaginação, estimula a criatividade”

“Sucesso e conflito são faces de uma mesma moeda. A moeda das tocas construtivas.”

Fonte: [www.rh.com.br](http://www.rh.com.br)

# 20 Palestrantes

## LEONEL JOSÉ DA COSTA

Diretor-Presidente da Lexmark International do Brasil. Iniciou como diretor comercial para o mercado corporativo na criação da Lexmark Brasil durante o spin-off da IBM, em 1997, período em que já elevou a empresa da 5ª para a 2ª posição no ranking nacional de impressão laser. Graduado em Administração de Empresas, Costa também é pós-graduado em Marketing. Acumulando experiência há mais de quinze anos nas áreas de marketing de produtos e de vendas.



## SERGIO BORGES CHAIA

Presidente da NEXTEL COMUNICAÇÕES – General Management Program INSEAD- França, Pós Graduação em Marketing e Finanças, Administração de Empresas, Fundação Getúlio Vargas. Trabalhou em empresas como: Pepsico Restaurantes Intercontinental – Div. KFC, Pfizer, Makro, Johnson & Johnson.



## CHIEKO AOKI

Formada em direito pela USP, fez cursos na Universidade de Sofia, em Tóquio e no Cornell University, nos E.U.A. Iniciou carreira em hotelaria como diretora de marketing e vendas, no Caesar Park Hotel-SP e, posteriormente, presidente da rede Caesar Park Hotels & Resorts e da tradicional companhia hoteleira dos Estados Unidos, a Westin Hotels & Resorts.



## EDUARDO SHINYASHIKI

Consultor, Terapeuta e Palestrante. Pós-graduado em Ciência do Movimento no México. Tem se dedicado a desenvolver o poder pessoal para gerar realização pessoal e profissional. Especializou-se em Desenvolvimento Humano nos Estados Unidos, Europa, América do Sul, México, e Índia. No seu caminho profissional formou-se como Terapeuta Holístico, Master Trainer em Programação Neurolinguística, Docente Titular de Biodanza, Trainer em Rebirthing, Master Avatar pela Star's Edge International.



## RENAN DAL ZOTTO

Defendeu a seleção brasileira de voleibol por 13 anos. Neste período participou de várias competições entre elas três Olimpíadas, três Mundiais e três Pan-americanos. Criador do saque "Viagem ao fundo do mar". Eleito melhor defesa do mundo, melhor atacante e melhor jogador do mundo, além do título de jogador de vôlei do século XX do Brasil em 2001. Fez história no vôlei mundial conquistando 11 títulos. Em 2005 iniciou um projeto com o Grupo Cimed e conquistou 4 medalhas de ouro, dos 6 campeonatos participados, em apenas 10 meses. Atualmente, é técnico do time de voleibol masculino da CIMED Esporte Clube, consultor da Brasil Telecom para o time de voleibol feminino, comentarista esportivo da Rede Globo.



## CHRISTIAN BARBOSA

Sócio da Triade do Tempo, jovem palestrante, um dos maiores especialistas no país em gerenciamento de tempo e Produtividade Pessoal. Um dos pioneiros da Internet no Brasil, sócio da agência interativa POPCOM (Grupo W/Brasil) e diretor executivo da Triade do Tempo. Foi um dos mais jovens profissionais certificados da Microsoft do mundo e precursor de diversas tecnologias no Brasil. Facilitador do programa Empretec da ONU, para formação de empreendedores.



## AMALIA SINA

Graduada em Administração de Empresas pela FEI, pós-graduada em Marketing e Gestão pelo Triton College em Chicago e MBA em Marketing pela FEA/Universidade de São Paulo. Atua como executiva há 22 anos em empresas nacionais e internacionais como: Nielsen, Roche, Seara. Nos últimos 6 anos foi presidente da Philips/Walita e da Philip Morris.



## DR. JORGE FISZER

Facilitador de Processos de Aprendizagem e Desenvolvimento Pessoal em três níveis: o Indivíduo, o Grupo e a Organização. Desenvolveu projetos nas áreas comportamentais. Nasceu e mora atualmente na Argentina e é graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Nacional de Buenos Aires.



## MARCELO TEIXEIRA

Administrador, especializado em Finanças Públicas pela George Washington University (USA), com formação em Gestão para a Qualidade pela UNICAMP e MBA Executivo Internacional pela APG AMANA (SP). Atuou no Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento. Como Diretor de Varejo e Distribuição do Banco do Brasil, comandou a rede de agências em todo o País.



## ARTHUR DINIZ

Principal executivo da Crescimentum - Coaching for Performance. Atuou como executivo das áreas de Marketing, Comercial, Planejamento Estratégico e Desenvolvimento de Produtos por 15 anos em empresas como Price Waterhouse, Citibank, Unibanco, Deutsche Bank e Grupo Santander Banespa



## CLAUDIO BARONNI

Engenheiro Mecânico pela Escola Politécnica da USP. Engenheiro de Segurança pela Faculdade de Engenharia Industrial. Pós-graduação em Administração Industrial pela Escola de Engenharia Mauá. MBA pela Sociedade de Desenvolvimento Gerencial. Está na Editora Abril S/A desde junho de 1971 e atualmente é Diretor Superintendente da Divisão Gráfica.



## EDUARDO M. MACHADO

Master of Science in Mathematics and Statistics (Courant Institute of Mathematical Sciences) e desenvolvimento de "Master's Thesis Research" na Universidade de Wharton sobre o tema "Managerial Forecasting", iniciou. Estagiou na França, aonde participou nos Programas de Especialização, e Pós-Graduação em Administração de Negócios em Paris e INSEAD- Fontainebleau. Desenvolveu vários trabalhos sobre Inovação Estratégica Atuou, como executivo da Alcoa, Monsanto, Carrefour. Foi Presidente para América do Sul da TNT-Logistics.



## EDUARDO VAZ

Diretor de Operações e Logística da Ox Cosméticos. Engenheiro de Produção. Pós-graduado em Marketing, com MBA Executivo Internacional. Experiência Profissional: D.F. Vasconcelos, Sandvik e Xerox. Diretor da ONG - The Natural Step.

## GUSTAVO CERBASI

Mestre em Administração / Finanças pela FEA/USP, formado em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), com especialização em Finanças pela Stern School of Business - New York University e pela Fundação Instituto de Administração (FIA). Leciona em cursos de pós-graduação e MBAs da Fundação Instituto de Administração e diversos cursos ministrados in company. É colunista da Gazeta Mercantil, da Rádio Transamérica / Transnotícias e da revista Você S/A.



## MARCELO EGÉA

Especialização em Administração pela Fundação Vanzolini. Poli USP, com 19 anos de experiência em Gestão e Desenvolvimento de RH, tendo trabalhado em empresas como Santista, Alpargatas, Merrill Lynch e Blockbuster. É consultor certificado do Ericsson Management Institute da Suécia para Programas de Desenvolvimento Gerencial



## PIERRE LINCOLN

Sommelier do departamento de on trade da World Wine e do Café de La Musique. Autor da Carta de Vinhos do Restaurante Santi - Prêmio de Excelência pela Revista Prazeres da Mesa - Top 11 Brasil. Especialização em Wine Business pelo CIA (The Culinary Institute of America)/Napa - EUA. Graduado em Matemática pela UNESP/Rio Claro-SP. Curso Profissional de Sommeliers pela ABS - Associação Brasileira de Sommeliers.



## RODRIGO CARDOSO

Engenheiro formado pela (USP), Pós graduado em Psicologia - FACIS IBHE - SP, Master Practitioner em PNL - Robbins Research International - EUA e Austrália, Participou de eventos diretamente com Richard Bandler, criador da PNL, em Orlando na Flórida- EUA. Profissionalmente, atuou como: Diretor presidente da Organon Engenharia; Diretor da Escola Cursos de Aprendizagem Acelerada Ltda.; Como vice-presidente de uma rede de franquias: Accelerated Learning do Brasil.



## WALTER BATLOUNI JUNIOR

Carreira de 17 anos no ABN AMRO. Hoje é responsável no Conglomerado ABN AMRO/ Real/Sudameris/Aymoré Financiamentos pelas auditorias de Varejo, Risco, Financeira, Áreas de Suporte e Transaccional Banking para América Latina. Economista formado pela PUC-SP, com pós-graduação em Comércio Exterior pela Fecap e MBA em Finanças pelo IBMEC. É membro da Comissão de Auditoria Interna e Compliance da Febraban.

## GENIVAL F. DA SILVA

Presidente, Banco Ficsa, S.A. desde 1994. Diretor Executivo ABC Bank Rome Assistant Director, Ernst Young Consultores. Educação: Formado em Harvard Business School, Executive MBA em Advanced Management Autor de: Conflict Management in the Administration of Family-owned Businesses; USP- Pós Graduado em Política Estratégica ADESG - Escola Superior de Guerra.



## PROF. PAULO ALVARENGA

Administrador de empresas com especialização em Gestão Empresarial. Atuou como Trainer no Dale Carnegie Institute por vários anos nos temas Relações Interpessoais, Comunicação, Liderança e Habilidades Gerenciais. É Coach especialista em Desenvolvimento de Liderança, Comunicação, Vendas, Negociação e Life Coaching com certificação Internacional pelo ICI - Integrated Coach Institute.



### LM739 – Fórum de Habilidades & Competências Gerenciais

Data: 27 e 28 de março de 2007

### LM740 – Comunicação e a Gestão Positiva de Conflitos Organizacionais com Jorge Fizzer

Data: 29 de março de 2007

#### LOCAL:

#### Quality Moema

Av. Rouxinol, 57 - Moema - São Paulo - SP

Telefone: 0\*\*11 2197 7100 – Fax: 0\*\* 11 2197 7101



Não rasure a Etiqueta. O código dela não é pessoal e é fundamental para efetivar a inscrição

Código da margem superior da etiqueta direita

**Investimento** Para sua comodidade, é recomendável efetuar sua inscrição dois dias úteis antes do evento.

<b>FÓRUM DE HABILIDADES</b>	<b>Valor Bruto</b>	<b>(-) IRRF 1,5%</b>	<b>Valor a Pagar*</b>
	R\$ 3.507,61	R\$ 52,61	R\$ 3.455,00

<b>COMUNICAÇÃO E A GESTÃO POSITIVA DE CONFLITOS</b>	<b>Valor Bruto</b>	<b>(-) IRRF 1,5%</b>	<b>Valor a Pagar*</b>
	R\$ 1.990,86	R\$ 29,86	R\$ 1.961,00

#### PACOTE PARA PARTICIPAÇÃO NOS DOIS EVENTOS

<b>VALOR ESPECIAL</b>	<b>Valor Bruto</b>	<b>(-) IRRF 1,5%</b>	<b>Valor a Pagar*</b>	<b>Desconto</b>
	R\$ 4.393,91	R\$ 65,91	R\$ 4.328,00	R\$ 1.088,00

<b>Valor para clientes TOP 25</b>	<b>Valor Bruto</b>	<b>(-) IRRF 1,5%</b>	<b>Valor a Pagar*</b>	<b>Desconto</b>
	R\$ 4.119,80	R\$ 61,80	R\$ 4.058,00	R\$ 1.358,00

\*Este valor inclui: documentação, almoço, estacionamento, certificado e coffee break.

**INSCREVA-SE NESSES 2 TREINAMENTOS E GARANTA O DESCONTO ESPECIAL!**



**Sua empresa é TOP25?**  
Informe-se sobre o seu desconto com nosso SAC.

Consulte-nos sobre inscrições para grupos

### Dados do(s) inscrito(s)

Nome: .....  
 Cargo: ..... Cód. do evento: .....  
 Empresa: .....  
 End Com : .....  
 CEP: ..... Cidade: ..... Estado: .....  
 Telefone: ..... Fax: ..... e-mail: .....  
 C G C : ..... Insc. Est : .....  
 Superior Imediato: ..... Resp. Treinamento: .....

### Forma de Pagamento

Boleto bancário com vencimento em ..... / ..... / ..... (antes da data da conferência)  
 Cartão de Crédito:  AMEX  VISA Validade ..... / ..... / ..... N° do Cartão: ..... Assinatura: .....

### Cancelamento

Se não puder assistir ao treinamento, favor enviar o cancelamento por fax ou e-mail. Caso o cancelamento seja efetuado até dois dias antes do treinamento, será retido 10% do valor pago, referente a gastos administrativos. Passado este período ficamos impossibilitados de reembolsar alguma importância, no entanto outra pessoa poderá assistir ao evento. Pedimos a gentileza de enviar o nome do substituto por fax ou e-mail.

#### Treinamentos Cancelados pelo IIR:

Se por qualquer razão o IIR decidir cancelar um treinamento, o IIR não será responsável por cobrir gastos de viagem, taxas de hotel ou qualquer outro gasto já assumido por qualquer inscrito no evento.

#### Mudança de instrutor:

O IIR se reserva o direito de mudar o programa e instrutor sem que haja necessidade prévia de comunicação. Para garantir sua participação no treinamento, o pagamento das inscrições deve ser feito antes da data de realização do treinamento. Caso queira fazer sua inscrição no dia e local do treinamento, o pagamento deverá ser feito em dinheiro, cheque ou cartão de crédito.



Centro Infantil Boldrini

**O IIR apoia as ações do Centro Infantil Boldrini**

## 4 Maneiras de assegurar sua inscrição

**Telefone**

**E-mail**

**Fax**

**Site**

(0xx11)  
**5505-1003**

**training@iir.com.br**

(0xx11)  
**5506-1103**

**www.iir.com.br**