



18 E 19
ABRIL

09H30 - 13H00
7 HORAS

PLANO DE FORMAÇÃO E A SUA AVALIAÇÃO - 2 DO DESENHO E IMPLEMENTAÇÃO À AVALIAÇÃO DA FORMAÇÃO

OBJETIVOS

A segunda parte do curso tem como objectivo dotar os participantes das competências, conhecimentos e técnicas que lhes permitam executar, simular e preparar o plano de formação para a empresa/instituição de forma eficiente e eficaz.

No final desta parte do curso os participantes saberão:

- Entender e desenhar as melhores soluções para o seu Cliente (Interno e Externo)
- Implementar processos de decisão adequados ao contexto real
- Analisar e seleccionar os parceiros externos, analisar propostas e escolher segundo critérios objetivos
- Aplicar a comunicação emocional como uma poderosa ferramenta ao serviço da formação



**JORGE
BICHO**
FORMADOR

ORGANIZAÇÃO:



Instituto de Informação
em Recursos Humanos

COM O APOIO DE:



SEMINÁRIO ONLINE

Inclui uma série de ações que visam melhorar as competências dos colaboradores.



DESTINATÁRIOS

Todos os interessados em construir um Plano de Formação.



ENQUADRAMENTO GERAL

Um plano de formação é um valioso instrumento de gestão dos recursos humanos. Inclui uma série de ações que visam melhorar as competências dos colaboradores, impactando de forma significativa o seu desempenho e performance individual, permitindo a sua progressão na carreira, e, conseqüentemente, aumenta a produtividade da empresa.

Neste sentido, é essencial desenvolver, implementar e monitorizar um plano de formação consistente, adaptado às necessidades de cada organização.

PLANO DE FORMAÇÃO E A SUA AVALIAÇÃO - 2 DO DESENHO E IMPLEMENTAÇÃO À AVALIAÇÃO DA FORMAÇÃO

18 E 19
ABRIL

09H30 - 13H00
7 HORAS

formaçãoRH
BY IIRH

100%

- EXPETATIVAS ALCANÇADAS
- SATISFAÇÃO
- RECOMENDADO



PROGRAMA

MÓDULOS

1. O DESENVOLVIMENTO DE UM PLANO DE COMUNICAÇÃO E A PROMOÇÃO DA FORMAÇÃO

- 1.1. Plano de Marketing da Formação
- 1.2. Como Divulgar e Promover os Benefícios da Formação e seus Resultados
- 1.3. Ações para Comunicar e Comprometer os Colaboradores com a Formação

2. COMO ESTIMULAR/ FOMENTAR A MOTIVAÇÃO PARA A FORMAÇÃO

- 2.1. A “venda” da Formação aos Destinatários
- 2.2. O Papel do Gestor de Formação: Antes, Durante e Depois da Formação
- 2.3. Como desenvolver uma Cultura de Formação Contínua na Empresa
- 2.4. A Importância dum Clima Organizacional que favoreça a Participação Activa na Formação
- 2.5. A Integração da Formação e Resultados no Desenvolvimento e Avaliação
- 2.6. O Envolvimento de Colaboradores e Chefias na deteção de Necessidades de Formação

3. ORGANIZAÇÃO E OPERACIONALIZAÇÃO DA FORMAÇÃO

- 3.1. Afetação de Recursos
- 3.2. Seleção dos participantes
- 3.3. Divulgação
- 3.4. Dossiers Pedagógicos
- 3.5. Equipa pedagógica, responsabilidades e papéis
- 3.6. Normas de organização e funcionamento do processo
- 3.7. Acompanhamento de clientes e formandos

4. REQUISITOS, AVALIAÇÃO TÉCNICA E AUDITORIA DOS FORNECEDORES

- 4.1. Manual do fornecedor
- 4.2. Os requisitos dos fornecedores
- 4.3. O processo de consulta do novo fornecedor
- 4.4. Informação necessária à avaliação; indicadores necessários – vantagens e limitações
- 4.5. As auditorias de processo do fornecedor
- 4.6. Análise da performance global do fornecedor

5. AVALIAÇÃO DAS APRENDIZAGENS E CERTIFICAÇÃO DA FORMAÇÃO

- 5.1. Enquadrar a avaliação das aprendizagens na avaliação da formação;
- 5.2. Criar e aplicar instrumentos de avaliação em função dos objetivos definidos
- 5.3. Identificar as causas da subjetividade na avaliação
- 5.4. Construir instrumentos de avaliação a aplicar
- 5.5. Explorar a autoavaliação como instrumento de gestão do desenvolvimento pessoal
- 5.6. Distinguir diferentes níveis de avaliação dos resultados de formação

Construir e aplicar instrumentos de avaliação em função dos objetivos previamente definidos que permitam verificar e controlar os resultados de aprendizagem, a eficiência e a eficácia da formação;

Propor medidas de regulação com vista à melhoria do processo de formação.



JORGE BICHO
FORMADOR

Profissional com ampla experiência nas áreas de Treino e Desenvolvimento há mais de 20 anos. Desenvolve competências em treino comportamental orientado para resultados, Inteligência Emocional, Liderança e PNL, bem como nas áreas técnicas de Marketing e Excelência de Vendas, Vendas Criativas e Técnicas de Coaching.

Integrado na estrutura internacional da Bayer AG, fui responsável pela coordenação e gestão de atividades de treino em todas as áreas de intervenção.

Fundador e Sócio-Gerente da Upturn, trabalho como consultor de formação, facilitador, coach e treinador, trabalhando em parceria com empresas de formação de renome nas áreas de vendas, gestão de formação, recursos humanos, negociação, PNL, técnicas de marketing e vendas em Portugal, Angola e Moçambique.

Certificado em Master Practitioner em PNL pelo ITA, Coach Certificado pelo ICF na EEC, Consultor licenciado em Identity Compass, Certified Professional Behaviour Analyst (CPBA), Certificação em Competências Pedagógicas, Membro da Direção do Chapter Português da International Association of Facilitators, Membership Committee Leader for ICF Portugal.

**VALORES ESPECIAIS PARA GRUPOS.
CONSULTE-NOS!**

**INSCRIÇÃO ATÉ
18 DE MARÇO**

**15%
DESC.**

PLANO DE FORMAÇÃO E A SUA AVALIAÇÃO - 2 DO DESENHO E IMPLEMENTAÇÃO À AVALIAÇÃO DA FORMAÇÃO

VALOR DE INSCRIÇÃO

1 INSCRITO: 374€ ATÉ 18 DE MARÇO (INCLUI 15% DE DESCONTO) **440€** APÓS 18 DE MARÇO

2 INSCRITOS 336,60€ ATÉ 18 DE MARÇO (INCLUI 15% DE DESCONTO) **396€** APÓS 18 DE MARÇO

3 INSCRITOS E SEGUINTES (MESMA DATA): **317,90€** ATÉ 18 DE MARÇO

(INCLUI 15% DE DESCONTO) **374€** APÓS 18 DE MARÇO

Aos valores apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor. Desconto não acumulável com outras ofertas em vigor.

O VALOR INCLUI: Documentação de apoio, certificado de participação e oferta de 1 assinatura digital anual da RHmagazine

PROCESSO DE INSCRIÇÃO

Para formalizar a inscrição, poderá preencher o formulário online clicando no botão "Inscreva-se aqui" ou enviar-nos, um e-mail para anahortensesilva@iirh.pt, com os seguintes dados:
Responsável da inscrição (Nome e e-mail);
Informação da empresa (nome, n.º de contribuinte e contacto);
Informação do(s) participantes (nome, função, e-mail);

INSCREVA-SE AQUI

MODALIDADE DE PAGAMENTO

TRANSFERÊNCIA BANCÁRIA À ORDEM DE:

IIRH – Instituto de Informação em Recursos Humanos Unip Lda.

Banco: Banco Comercial Português S.A.

IBAN: PT50 0033 0000 45455228007 05

BIC/SWIFT: BCOMPTPL

OFERTA

**1 ASSINATURA DIGITAL
ANUAL DA RHMAGAZINE!**

INFORMAÇÕES & INSCRIÇÕES:

ANA HORTENSE SILVA

anahortensesilva@iirh.pt

Tlm: 916 353 748

formacao.iirh.pt

rhmagazine.pt | iirh.pt



CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO:

- O pagamento deverá ser efetuado por transferência bancária antes do início da formação e o comprovativo de pagamento deverá ser enviado para o email anahortensesilva@iirh.pt.
- O número de participantes é limitado e as inscrições serão consideradas pela ordem de chegada.
- Se por algum motivo o participante decidir cancelar a sua inscrição, deverá fazê-lo por escrito e com uma antecedência mínima de 4 dias úteis antes da celebração da formação. Neste caso, o IIRH reembolsará a entidade responsável pelo pagamento, exceto 30% por conta de despesas administrativas.
- Se o cancelamento se efetuar uma vez ultrapassado este período, o IIRH não reembolsará qualquer quantia. Todavia o participante poderá solicitar por escrito até um dia antes da celebração do evento a sua substituição por outra pessoa.
- A não presença online à data de início da acção, implicará o pagamento total (100%) da inscrição.

AÇÃO DE FORMAÇÃO ONLINE

Esta ação de formação será transmitida através da plataforma online Zoom em que os formandos poderão participar e interagir em tempo real com o formador e até com os outros participantes, colocando as suas questões oralmente ou por escrito no momento que necessitem.

REQUISITOS

Ter acesso à internet e um dispositivo (computador, tablet ou smartphone) com microfone e câmara para lhe proporcionar a mesma experiência que na formação presencial.