



Portfólio

www.avstraining.com.br

Apresentação

A AVS Training é uma empresa cujo foco é a excelência em treinamentos corporativos.

No mercado atual, a grande concorrência, o mercado globalizado e as recentes inovações tecnológicas que permitem comunicação mundial exigem que as empresas se adaptem rapidamente a mudanças.

Isso cria a necessidade de que as empresas invistam fortemente em seus recursos mais valiosos: **As pessoas.**

O grande diferencial das empresas que são modelos de excelência em seus modelos de negócio são as pessoas que atuam nessa empresa.

O processo de **Treinamento e Desenvolvimento AVS** vai muito além da simples transmissão de conhecimento, trata-se de como uma empresa pode criar uma cultura de aprendizado e desenvolvimento contínuo em busca da excelência em seus produtos.

Esse portfólio apresenta nossos principais treinamentos in company, também desenvolvemos treinamentos sob medida para sua empresa.

AVS Training

Web site: <http://www.avstraining.com.br>

Email: avst@khalanet.com

Telefone: **11 3637 3139**

In Company

Palestras In Company

Sucesso Pessoal, Profissional e Financeiro – 2h

O que significa sucesso.

Quais as diferenças entre pessoas bem-sucedidas e pessoas mal-sucedidas.

Como estabelecer objetivos eficazes.

Crenças possibilitadoras e crenças limitantes.

Inteligência Emocional – 2h

O que é Inteligência Emocional.

Como aumentar seu QE (Quociente de Inteligência Emocional).

Inteligência Emocional - Diferencial para o sucesso.

Objetivos Eficazes – 2h

Condições de Boa Formulação de Objetivos.

Objetivos e conflitos internos.

Pensamento Sistêmico

Mudanças – 2h

Ecologia.

Tipos de Mudanças.

Resistências.

Pensamento Sistêmico

Liderança Sistêmica – 2h

O Papel do Líder.

Alinhamento de Valores Sistêmicos.

Tenho que...

Treinamento e Desenvolvimento.

Gestão de Talentos.

Solução de Conflitos.

Coaching Sistêmico – 2h

O Líder Coach.

Alinhamento de Valores Sistêmicos.

Tenho que...

Treinamento e Desenvolvimento.

Gestão de Talentos.

Solução de Conflitos.

Treinamentos In-Company

Série Apresentações em Público

Como Falar bem em Público - 4h

Programa:

Postura e estado de recursos.
Técnicas para aliviar a tensão inicial.
Quebra-gelo.
Rapport e sintonia.
Linguagem Verbal e Não-Verbal.
Vícios de linguagem, cacoetes e palavras significativas.

Criando Apresentações Excelentes – 4h

Programa:

Como utilizar recursos de áudio e vídeo de forma eficaz.
Como escolher palavras-chave ou imagens de efeito para sua apresentação.
Postura e Estado de Recursos.
Linguagem Verbal e Não Verbal.
Vícios de linguagem, cacoetes e palavras significativas.

Vencendo o Medo de Falar em Público – 8h

Programa:

Compreendendo o Medo ou Vergonha de Falar em Público.
Neutralização do Medo ou Vergonha de Falar em Público.
Técnicas para postura e estado de recursos.
Como preparar uma apresentação eficaz.
Feedbacks.
Linguagem Verbal e Não Verbal
Como eliminar vícios ou cacoetes de linguagem.

Oratória e Desinibição – 16h**Programa:**

Diferenças entre medo ou vergonha de Falar em Público e Timidez.
Neutralização do Medo ou Vergonha de Falar em Público.
Técnicas para postura e estado de recursos.
Como preparar uma apresentação eficaz.
Como estabelecer pressuposições de forma adequada.
Como lidar com situações inesperadas.
Feedbacks.
Linguagem Verbal e Não Verbal.
Como eliminar vícios ou cacoetes de linguagem.
Como lidar com objeções da Platéia e pessoas desafiantes.
Respiração adequada.
Como utilizar recursos de áudio e vídeo de forma eficaz.
Estratégias para memorização de tópicos.

Formação de Instrutores e Multiplicadores – 40h**Programa:**

O que é Treinamento e Desenvolvimento.
Postura e Estado de Recursos.
Como preparar uma apresentação eficaz.
Como estabelecer pressuposições de forma adequada.
Como criar um projeto para Treinamento e Desenvolvimento.
Como criar exercícios ou dinâmicas para o grupo.
Como lidar com situações inesperadas.
Como eliminar vícios ou cacoetes de linguagem.
Como lidar com objeções da platéia e pessoas desafiantes.
Como criar um ambiente adequado ao aprendizado.
A importância da Congruência.
Rapport e Sintonia com o grupo.
Controle do tempo.
A importância da apresentação pessoal.
Feedbacks.
Linguagem Verbal e Não Verbal.
Respiração adequada e economia de energia.
Como utilizar recursos de áudio e vídeo de forma eficaz.
Estratégias para memorização de tópicos.
Ancoragem.
Mapas Mentais.

Série Liderança

Liderança e Negociação - 16h

Programa:

Qual o papel do Líder no século 21.
Tipos de Liderança.
Estabelecendo a liderança.
Com dar e receber feedbacks.
Como delegar tarefas de forma eficaz.
Postura e Estado de Recursos.
Inteligência Emocional.
Princípios de Negociação.
Solução de Conflitos.
Condução de reuniões.
Motivação pessoal.
Pensamento Sistêmico e Ética.

Desenvolvimento de Líderes – 16h

Programa:

O que significa ser um líder.
Como despertar o líder que existe em você.
Planejamento estratégico de metas e objetivos.
Congruência.
Alinhamento entre Visão corporativa e Visão pessoal.
Rapport, carisma, empatia e sintonia.
Como desenvolver recursos internos.
Princípios de Negociação e Solução de Conflitos.

Liderança e Criatividade – 8h

Programa:

Flexibilidade e Criatividade.
Quais os fatores que inibem a Criatividade.
Como despertar sua Criatividade.
A importância da criatividade para o líder no século 21.
Lidando com Sistemas Auto-Organizantes.
Técnicas adequadas para Brainstorm.
Compreendendo seu próprio processo criativo.
Como criar um ambiente que seja propício à criatividade.

Liderança de Equipes – 8h

Programa:

O que significa ser um líder de equipes.
Como conquistar o apoio da equipe.
Como lidar com resistências e situações desafiantes.
Negociação e solução de conflitos.
Pensamento Sistêmico e Ética.
Como manter a motivação da equipe.
O paradigma do controle X auto-organização sistêmica.
Como estabelecer objetivos e metas estratégicas.
Visão, Missão e Valores Sistêmicos.
Ganha-Ganha

Técnicas para Conduzir Reuniões Eficazes – 4h

Programa:

Como definir objetivos eficazes para uma reunião.
Como otimizar o tempo das reuniões.
Pautas de reunião.
Reuniões eficazes são reuniões que geram ações.
Utilização adequada de recursos audiovisuais.
Eficiência X Eficácia.
Como conduzir um Brainstorm produtivo.
Mapas Mentais.

Coaching para Liderança – 16h

Programa:

Tipos de Coaching.
O que é Coaching Sistêmico.
Visão, Missão e Valores.
Empowerment
Condições de Boa Formulação de Objetivos.
Técnicas para neutralização de conflitos internos.
Planejamento Estratégico.
Flexibilidade e Criatividade.
Ecologia e Tipos de Mudanças.
Rapport, carisma, empatia e sintonia.
Inteligência Emocional.
Técnicas para brainstorm e criatividade.

Série Comunicação Corporativa

Comunicação Assertiva – 16h

Programa:

O que é Comunicação Assertiva
Rapport
Filtros – Fenômenos da Comunicação
Calibração
Descrição Sensorial
Interpretações
Palavras Abstratas
Valores
Estratégias
Palavras Significativas
Future Pacing
Como fornecer e receber feedbacks
Estratégia de Criatividade Disney
Estratégia de Flexibilidade
Estratégia para reação a críticas
Trocias Sistêmicas
Escuta Ativa
Lidando com objeções e pessoas desafiantes

Gestão de Pessoas – 16h

Programa:

Visão, Missão e Valores.
Alinhamento de Valores Sistêmicos.
Gestão da Inovação e Mudanças.
Como dar e receber feedbacks.
Como lidar com resistências em processos de mudança.
Como iniciar um programa de Gestão por Competências.
Motivação.
Empowerment
Ética e Pensamento Sistêmico.
Ganha-Ganha.
Rapport, carisma, empatia e sintonia.
Como dizer não.

Gestão da Inovação - 16h

Programa:

Tipos de Mudanças.
Condições de Boa Formulação de Objetivos.
Planejamento Estratégico.
Como definir medidores eficazes.
Como lidar com resistência às mudanças.
Como identificar e preparar multiplicadores de mudanças.
Programas de reciclagem e o Treinamento pós-treinamento.
Congruência.

Alinhamento de Valores Sistêmicos – 16h

Programa:

Pensamento Sistêmico.
Como definir Visão, Missão e Valores Corporativos.
Auto-organização sistêmica.
Estratégias.
Visão, Missão e Valores Pessoais.
Evidências de Valores.
Alinhamento de Valores Sistêmicos.
Congruência.

Feedbacks Eficazes– 4h

Programa:

Como dar e receber feedbacks positivos ou negativos.
Feedbacks como apoio à evolução pessoal e profissional.

Feedbacks Eficazes– 8h

Programa:

O que é feedback?
Calibração e Descrição Sensorial
Interpretações
Palavras Abstratas
Valores
Estratégias
Palavras Significativas
Future Pacing
Como fornecer e receber feedbacks
Escuta ativa

Série Vendas**Vendas e Negociação – 16h****Programa:**

Condições de Boa Formulação de Objetivos.
Como lidar com o “não” e a rejeição.
Não existe fracasso, apenas feedback.
Vendedor ou Consultor de Vendas?
Como estabelecer uma relação ganha-ganha com o cliente.
Como especificar seu cliente.
Rapport, carisma, empatia e sintonia.
Palavras Significativas.
Negociação.
Solução de Conflitos.
O que existe por trás da objeção do cliente.
Como eliciar os valores do cliente.
Como preparar uma apresentação de vendas.
Linguagem corporal.
Motivação pessoal.
Técnicas para vendas.

Como criar Apresentações que Vendam seu Produto – 4h**Programa:**

Como escolher imagens e palavras de efeito para sua apresentação.
Como criar apresentações das quais o cliente se lembre.
Como atrair o interesse da platéia.
Como conduzir uma apresentação.
Como utilizar de forma adequada equipamentos audiovisuais.
Palavras Significativas e Vícios de Linguagem.

Técnicas para Vendas – 8h**Programa:**

Como estabelecer rapport imediato com o cliente.
Como escolher o melhor momento para apresentar o produto.
Como eliciar as necessidades e valores do cliente.
Palavras significativas.
Técnicas de persuasão.
Ecologia e Pensamento Sistêmico.
Linguagem corporal.

Coaching AVS Khalanet

É baseado no pensamento sistêmico iniciado por Ludwig Von Bertalanffy e na pesquisa sobre Níveis de Aprendizado de Gregory Bateson.

Esse modelo encontra respaldo e congruência em modelos desenvolvidos por profissionais considerados excelentes em suas áreas de atuação, tais como Robert Dilts, Peter Drucker, Robert Kaplan e Charles Handy.

O modelo pode ser aplicado com objetivos distintos e pode ser segmentado de acordo com a necessidade da empresa que a aplica.

Além da possibilidade de aplicação segmentada é congruente e pode ser associado a outros modelos de gestão ou sistemas de gestão integrada.

Embora seja um modelo criado para o ambiente corporativo, pode ser aplicado também em processos individuais de coaching ou workgroups.

Objetivos

- **Promover homogeneidade na comunicação corporativa.**
- **Oferecer apoio ao Planejamento Estratégico.**
- **Dar suporte a um programa de Gestão Integrada, gerando indicadores simples, factíveis e precisos.**
- **Oferecer apoio a um programa de Gestão por Competências.**
- **Solucionar conflitos gerados por falhas de comunicação.**
- **Reduzir o desperdício de recursos gerados por excesso de normatizações e regulamentos.**
- **Melhorar o clima organizacional e a motivação dos colaboradores.**
- **Aumentar o empowerment.**
- **Ajudar a empresa a se organizar internamente e ter mais competitividade no mercado.**

Questões comuns que podem ser solucionadas pelo processo de Coaching AVS

- Proprietários e dirigentes que não conseguem tirar férias.
- Descontrole Financeiro.
- Processos lentos na criação e tomada de decisões.
- Dificuldade em implementar homogeneidade na qualidade de seus produtos e serviços.
- Falta de objetivos de longo prazo e planejamento estratégico.
- Dificuldade no controle das ações de seus colaboradores.
- Retrabalho devido a objetivos mal especificados ou por trabalho concorrente entre áreas.
- Dificuldade no cumprimento de prazos e metas.
- Frequentes conflitos políticos entre sócios ou gerentes.
- Falta de comprometimento e motivação de seus funcionários e colaboradores.
- Desperdício de recursos e excesso de horas extras.
- Dificuldade em manter profissionais na empresa.
- Falta de motivação ou clima organizacional ruim .