

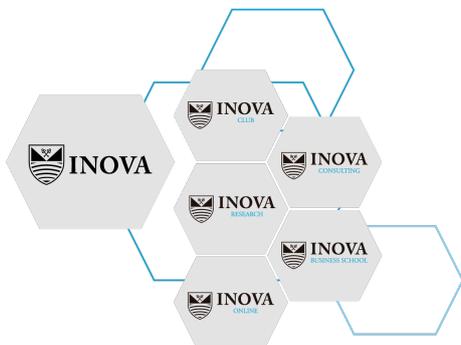
Inteligência e Comunicação Emocional para Conselheiros

A Inova Business School

A **Inova Business School** é uma escola de negócios que mantém os olhos voltados para o que ainda está por vir. Aqui, a missão é formar profissionais visionários e ousados, orientados para serem experts em Futuro, Tendências e Inovação.

- A primeira escola de negócios do Brasil 100% dedicada a Futuro, Tendências e Inovação;
- Cursos alinhados às tendências e com o cenário mundial dos negócios;

A **Inova Business School** faz parte do **Grupo Inova** – um amplo ecossistema que foi criado em 2008 em torno do **DNA TrendsInnovation** – termo criado por nós para explicitar a nossa crença na Inovação com a lente das tendências. O grupo tem a sua divisão de pesquisa de tendências, consultoria, educação, além de um clube de relacionamento e network. Desde outubro de 2020 que assumiu a designação de **Inova TrendsInnovation Ecosystem**.



- Inova Research
- Inova Consulting
- Inova Business School
- Inova Online
- Inova Club

www.inovaww.com



“Antes de sermos profissionais de qualquer área, a nossa função é sermos gestores de sorrisos.” **Luis Rasquilha** (CEO da Inova Consulting)

“Em um órgão de decisões colegiadas como um conselho, saber se comunicar é um dos ingredientes do sucesso.” **Marcelo Veras** (CEO da Inova Business School)



A ACTIB – Associação dos Conselheiros TrendsInnovation do Brasil

A **ACTIB** é uma organização sem fins lucrativos formada por Conselheiros TrendsInnovation Certificados, alumni do “Programa de Certificação de Conselheiros TrendsInnovation”, da **Inova Business School**. A **ACTIB** foi criada em 2020 e tem como propósito trabalhar a Educação continuada dos ex-alunos do programa e gerar oportunidades de carreira aos associados.

Entre os associados há conselheiros com experiência em indústria, varejo e serviços, e dos mais variados segmentos de mercado, como Tecnologia da Informação, Finanças, Indústria 4.0, Transformação Digital, EESG, Auditoria, Governança Corporativa, Segurança da Informação, Direito Digital, Capitalismo Consciente, M&A, Comunicação, Gamificação, Bem-estar, Saúde, Moda, Beleza, Diversidade & Inclusão, dentre muitas outras.



CONSELHEIROS
TrendsInnovation

www.conselheiros.pro



“A inteligência emocional é uma competência essencial para que o conselheiro esteja apto a agir de forma firme e segura diante de situações de conflitos e grandes desafios.” **Emílio Burlamaqui** (Presidente da ACTIB)

“Através de ações que sejam coerentes com as suas crenças e valores, o Conselheiro TrendsInnovation deve se comunicar de forma a acessar a alma da organização.” **Cesar Andrade** (Comitê de Conteúdo)



O CURSO

Objetivos

- Desenvolver a habilidade de se comunicar através da **Comunicação Não-Violenta**, de Marshall Rosenberg, com o objetivo de gerar o mínimo de reatividade negativa no outro, facilitando o processo de negociação.
- Desenvolver habilidades para detectar e classificar **Padrões Comportamentais** e saber como melhor negociar com esses padrões.
- Desenvolver habilidades de **Espelhamento**, assunto que faz conexão entre neurociência, psicologia e comunicação, e que tem como objetivo potencializar o processo de empatia durante a negociação.
- Desenvolver habilidades de **Escuta Ativa e Devolutiva Não-Violenta**.
- Desenvolver habilidades de **Comunicação Emocional**, com o objetivo de modular as próprias emoções, potencializando a carga emocional positiva, para assuntos motivadores ou empreendedores, e por outro lado, dessensibilizar a carga emocional negativa, em assuntos que trazem conflitos emocionais.

AGENDA DE AULAS

Turma Digital (ao vivo e online)

AULA	TÓPICOS ABORDADOS	PROFESSOR	DATA
1	Foco no "ser" humano. <ul style="list-style-type: none"> • Conceito de emoção e sentimento. • Relação entre personalidade e comunicação. • Como o cérebro funciona durante a comunicação. • Padrões de comportamento do passado que operam no presente. • Estratégias para mudar e atualizar respostas emocionais. 	João Rilton	16/nov
2	Foco no outro <ul style="list-style-type: none"> • Espelhamento de Gestos. • Espelhamento de Entonação e Velocidade Vocal. • Espelhamento de Palavras Representativas. • Espelhamento de Mapa de Mundo. 	João Rilton	23/nov
3	Foco na harmonia <ul style="list-style-type: none"> • Princípios da Comunicação Não-Violenta. • Os 4 passos da CNV: fato, sentimento, necessidade, pedido. • Princípios da Comunicação Emocional. 	João Rilton	30/nov
4	Foco na assertividade <ul style="list-style-type: none"> • O Metamodelo da linguagem • O Modelo Milton • Palavras e representações mentais. 	João Rilton	07/dez

PROFESSOR



João Rilton

Psicanalista Clínico, Pós-graduado em Programação Neurolinguística, Pós-graduado em Neurociência, Pós-graduado em Inovação em Educação. É sócio-fundador e Trainer da SBCE (Sociedade Brasileira de Comunicação Emocional), onde é o criador dos cursos NeuroPractitioner e Oratória de Alta-

Performance. Coordena três cursos de pós-graduação no Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE). É um dos idealizadores, e atual coordenador, da pós-graduação em Neurociência Aplicada à Educação. Também coordena as pós em Educação Socioemocional e Psicopedagogia Clínica e Institucional (IBFE). Professor de “Comunicação Emocional Aplicada à Liderança” no Pós-MBA da Inova Business School. É coordenador da Pós-graduação em Programação Neurolinguística da SBCE. Coordena o Laboratório de Música e Neurociência da Associação Cândido Ferreira de Saúde Mental. É graduado em Composição Musical, trabalhou como pianista, maestro e compositor profissional. Atua no voluntariado como professor de Hatha-Yoga e Meditação na Associação Cândido Ferreira de Saúde Mental.



INFORMAÇÕES GERAIS E INSCRIÇÃO

Data de início: 16 de novembro de 2021.

Dias de aula: 16/11, 23/11, 30/11 e 07/12.

Horário: 19h às 22h30.

Carga horária total do curso: 24 horas/aula

- Aulas: 16 horas/aula (4 encontros);
- Atividades prévias e posteriores: 8 horas/aula.

Local das aulas: as aulas serão realizadas de forma digital (ao vivo e online), na plataforma Zoom.

INVESTIMENTO

Opções de Pagamento	Valor para não associados	Valor para associados
Preço total	R\$ 720,00	R\$ 480,00
À vista	R\$ 648,00	R\$ 432,00
2 parcelas	R\$ 360,00	R\$ 240,00

As inscrições devem ser realizadas de forma online, diretamente no site, link:
www.inovabs.com.br/actibemocional

FORMAS DE PAGAMENTO

- Cartão de crédito (pagamento recorrente) diretamente no site;

Observação: A opção "Pagamento recorrente" debita mensalmente o valor da parcela em sua fatura sem comprometer o limite do cartão com o valor total do curso.



- Para pagamento à vista: emitiremos um boleto bancário com vencimento para 5 dias após a data da matrícula no site (enviaremos o boleto por e-mail).

Desconto para alunos(as) e ex-alunos(as) da Inova Business School

Se você estuda ou já estudou com a gente, você tem desconto de 15% em qualquer um dos planos de pagamento. Envie um email para nosso time solicitando o seu cupom de desconto (antes de realizar sua matrícula online pelo site). Desconto não cumulativo com outras promoções/campanhas.

Faturamento para empresa

Se a empresa onde trabalha é quem investirá no curso para você, envie um e-mail à nossa equipe e faremos toda a documentação para pessoa jurídica. Consulte conosco as opções de pagamento disponíveis para este caso.

Documento necessário (anexar ao realizar a inscrição no site, formatos: PNG, JPG ou PDF)

Tire uma *selfie* com um dos documentos ao lado do rosto, podendo ser a frente de um dos documentos a seguir: CNH, RG, Carteira funcional ou página da foto do Passaporte, onde consta a foto e seu nome.

Confirmação de abertura da turma: 09/11/2021 (a comunicação será realizada por telefone/e-mail/WhatsApp).

Dúvidas?

Entre em contato e agende um bate-papo para conhecer a história, time de professores e todos os cursos que a Inova oferece!



Inova Business School – Unidade São Paulo



Inova Business School – São Paulo

Avenida Paulista, 1765. 7º andar.

Conj. 72 CV: 9610 – Bela Vista

CEP: 01311-930 - São Paulo/SP

 (11) 3075-2872 | (11) 9 6930-6083

 sp1paulista@inovabs.com.br

marcele.blanco@inovabs.com.br