



**formar**

**motivar**

conhece uma missão que seja melhor?

**inspirar**

**vencer**

# “Pessoas”

Um catálogo de  
formação e informação  
para Recursos  
Humanos

Av. Das Forças Armadas, 125, 3A, 1600-039 Lisboa - [instituto@prisma.pt](mailto:instituto@prisma.pt) - [www.IFP.com.pt](http://www.IFP.com.pt)



# ergonomia e saúde no trabalho

Jackeline Rangel  
Fisioterapeuta  
Mestranda em Ergonomia e Saúde do Trabalho  
instituto@prisma.pt

## Programa de Ginástica Laboral

A Ginástica Laboral, apresentando-se como componente do Programa de Saúde do Trabalhador, pode actuar positivamente na Qualidade de Vida do trabalhador uma vez que consiste basicamente em actividades físicas específicas, realizadas no ambiente de trabalho e direccionadas para a musculatura mais requisitada do trabalhador.

A GL apresenta-se com carácter preparatório (antes da jornada de trabalho) ou compensatório (durante ou após o trabalho), sendo que dentre seus benefícios directos pode-se citar a diminuição do stress psicofisiológico e melhoria do bem-estar.

Ressalta-se que o papel da empresa na saúde do trabalhador tem grande significado, sendo que as duas grandes forças (trabalhador e ambiente ocupacional) estão em constante interacção. As práticas de saúde e recursos individuais do trabalhador englobam o efeito recíproco dos factores ocupacionais e não ocupacionais na saúde e bem-estar deste indivíduo, enquanto a empresa, por sua vez, inclui os factores físicos (segurança) e psicossociais (cultura e clima) do ambiente de trabalho.

## **Exemplo de um Programa dedicado:**

### Implementação do Projecto

- Palestra aos colaboradores sobre o Programa de Ginástica Laboral, 1 hora;
- Avaliação dos grupos e suas actividades laborais;
- Avaliação individual dos colaboradores, 20 minutos com cada;
- Elaboração de um programa específico ao grupo a ser trabalhado;
- Orientação fitoterapêutica aos colaboradores que já apresentam dores e lesões;

### Manutenção:

- Realização da GL no próprio local de trabalho, com duração de quinze minutos, realizada duas vezes por semana;
  - Aulas de alongamento, relaxamento, actividades lúdicas (dinâmicas de grupo), exercícios de respiração, informações sobre postura, entre outras;
- Controle dos resultados:
- Avaliação do Programa de Ginástica Laboral, realizado pelos participantes;
  - Avaliação dos colaboradores evidenciando os resultados obtidos após esse período de implantação do projecto.
- Demonstração dos resultados às chefias e gerências envolvidas, através de tratamento estatístico dos dados obtidos nas avaliações, de modo comparativo com as avaliações realizadas anteriormente.

## Objectivos

- Promover a saúde e bem-estar
- Corrigir vícios posturais
- Diminuir o absentismo e a procura ambulatorias
- Melhora do condicionamento físico geral
- Estimular o bom ânimo e boa disposição para o trabalho
- Promover o auto-conhecimento orgânico
- Promover a consciência corporal
- Melhorar o relacionamento interpessoal
- Prevenir a fadiga muscular
- Prevenir lesões ocupacionais
- Controle do *Stress*
- Diminuição dos acidentes de trabalho
- Melhoria na produtividade
- Aumento do rendimento das empresas

“It's absurd to divide people into good and bad. People are either charming or tedious” (Oscar Wilde)

Oliver Rohrich e Rui de Luna  
Consultor/ Coach/ Docente Universitário/ MBTI e Cantor de Ópera

instituto@prisma.pt

**Depois de você fazer uma apresentação,  
quantas pessoas da audiência se lembram do seu nome?**

A Prisma, Instituto Formação, coloca agora ao seu dispor um conjunto de *workshops* estruturados por forma a satisfazer diversas necessidades no âmbito das competências sociais; criados por níveis, os *workshops* abrangem assim diversos públicos e níveis complementares de necessidades. E têm o efeito das histórias da nossa infância: moldam comportamentos e tornam-se inesquecíveis ao ponto de por vezes as querermos transmitir aos nossos filhos.

## Deixe-me contar-lhe uma história...

Muitos líderes hoje em dia usam metáforas e histórias para facilitar o processo de mudança na empresa deles. Porquê? Porque histórias ajudam as pessoas a perceberem melhor e mais rapidamente o assunto. Igualmente os nossos cursos de mudança comportamental usam conscientemente esta ferramenta para facilitar a aprendizagem.

Mudar comportamentos é um desejo que muitas pessoas têm. A nossa missão é facilitar e acompanhar este processo. Ajudamos as pessoas a perceberem por si próprias o que necessitam mudar no seu comportamento e nas suas atitudes.

Desenvolvemos em conjunto com as organizações e posteriormente com os participantes, um plano de acção e técnicas de auto-motivação para poderem integrar o apreendido no seu dia a dia profissional. Queremos catalisar este processo de mudança.

Para que a sua história seja inesquecível!

# leadership

# liderança

instituto@prisma.pt

	Duração
<b>Leadership</b>	
<b>Lead! Liderança e Comunicação</b> Auto-motivação, motivação, delegação, comunicação para chefes de equipa Lead! é o programa standard de liderança. Existem diferentes níveis neste curso. Nível 1, para pessoas que estão a preparar-se para uma posição de liderança ou que recentemente começaram a ter uma. Nível 2, para pessoas com 1 a 3 anos de experiência. Nível 3, para pessoas com 3 ou mais anos de experiência.	18 h/ 3 dias
<b>IWAM© Liderança</b> Desenvolvimento de capacidades de liderança com o teste de atitude e motivação IWAM O IWAM é um teste de atitude e motivação no contexto do trabalho. Ajuda os participantes a entender melhor as suas áreas fortes e as suas áreas de desenvolvimento. Mediante o teste e vários <i>assessments</i> em grupo, cria-se um plano de desenvolvimento para o colaborador.	8 horas/ 1 dia
<b>MBTI© Teambuilding e Liderança</b> Teambuilding & Leadership com o questionário de personalidade MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) O MBTI é um dos mais conhecidos questionários de personalidade do mundo. Oferecemos o MBTI em duas vertentes: 1) para uma avaliação das capacidades de liderança; 2) para o desenvolvimento de uma equipa.	4 h + 4h/ 2 dias
<b>360° Liderança</b> Desenvolvimento de capacidades de liderança utilizando o feedback 360° Através do feedback 360°, o participante pode avaliar o seu próprio comportamento de liderança de diferentes perspectivas (elementos da equipa, supervisor, colegas no mesmo nível). O output da formação é um plano de acção concreto. Opcionalmente é possível ter um follow-up Coaching com o elemento.	4 h + 4h/ 2 dias

# liderança

## *recruiting* recrutamento

instituto@prisma.pt

### Emotional Intelligence! Liderança

#### Inteligência emocional para líderes de equipas

Como surgem as emoções dentro das equipas? Quais são as dinâmicas de grupo que se desenvolvem em projectos bem sucedidos? É possível induzir emoções dentro de uma equipa? O curso ajuda os chefes de equipas a entenderem que é possível gerar e gerir as emoções através de técnicas da PNL.

18 h/  
3 dias

### Business Theater! Gestão de Mudança

#### Positivar a mudança organizacional através de situações do dia-a-dia profissional

Mudanças organizacionais são sempre acompanhadas com medo. Através do Business Theater, uma forma desenvolvida à base do teatro de improvisação, os participantes praticam situações do dia-a-dia profissional da nova organização e ligam desta maneira emoções positivas com a nova etapa da organização.

12 h/  
2 dias

## Recruiting

### The ideal candidate ! Recrutamento

#### Técnicas Avançadas de Recrutamento com PNL

Este curso oferece um *framework* avançado e técnicas da PNL para analisar ainda melhor os candidatos. Baseado em perfis comportamentais dos candidatos ideais, os participantes aprenderão novas técnicas de formulação de perguntas e *case-studies* para usar nas entrevistas. Após o curso, os participantes deverão desenvolver uma tarefa: A tarefa consiste na análise de uma entrevista actual do participante. Os participantes receberão um *feedback* individual por e-mail do formador.

8 h/  
1 dia

### Assessment ! Recrutamento

#### Programa de avaliação de candidatos com ajuda do MBTI, IWAM e Dinâmicas de grupo

Através de dois testes e uma série de provas de dinâmicas de grupo e simulações, os candidatos serão avaliados nas suas competências comportamentais. O resultado deste *Assessment* é um relatório pormenorizado sobre cada colaborador.

4 horas

# communication

# comunicação

instituto@prisma.pt

Communication	
<b>Connect! Comunicação e Gestão de Conflitos</b> Com a técnica do “modelo de excelência” Gostava de comunicar de forma mais directa e concisa? Sente-se irritado em conflitos? Não sabe gerir bem as suas emoções em situações difíceis de comunicação? Neste curso os participantes aprendem como funciona a sua mente e a mente dos outros. Utilizando técnicas da programação neurolinguística compreendem como devem gerir a comunicação consigo mesmo (interna) para influenciar a comunicação (externa) com os elementos da equipa, colegas e com os clientes.	12 h/ 2 dias
<b>Speak up! Técnicas de Apresentação (Iniciação)</b> Nível básico orientado a pessoas com pouca vontade de falar em público Não se sente à vontade em fazer apresentações? Começa a transpirar quando é a sua vez de falar à frente dos seus colegas? Já teve “brancas” em apresentações? Tem dificuldade em expressar-se concisamente? Antes do curso, os participantes receberão um tema para preparar uma apresentação. No curso desenvolverão diferentes maneiras de apresentar o mesmo tema. Aprenderão como gerir o seu próprio estado emocional antes e dentro da apresentação para sentir-se mais seguro e mostrar esta confiança para fora. Além disso, desenvolverão técnicas para ter mais impacto sobre a audiência.	18 h/ 3 dias
<b>Carisma! Técnicas de Apresentação (Avançado)</b> Nível avançado orientado a pessoas com experiência em falar em público Muitas pessoas acham que carisma é um dom com que se nasce ou não. Nesta acção os participantes vão poder comprovar que é possível aprender técnicas para ser mais carismático. O curso destina-se a pessoa que já se sentem à vontade em fazer apresentações e gostavam de melhorar o seu impacto na audiência. É importante reforçar que este curso não é recomendado para principiantes em falar em público.	12 h/ 2 dias
<b>Non verbal communication! Comunicação Não Verbal</b> Técnicas de Comunicação Não Verbal aplicada para Negociação e Gestão de Conflitos 93% da importância da nossa comunicação é não verbal. Num curso muito prático abordamos a própria comunicação não-verbal do participante, a dos seus colegas e dos seus clientes. O participante aprenderá a gerir melhor a si mesmo e a ler os sinais do seu corpo. Na parte de negociação desenvolvemos como é possível ler os indicadores não-verbais do seu parceiro de negócio e como mudar o comportamento não verbal da outra pessoa. Finalmente exploramos como gerir a sua comunicação não verbal dentro de situações de conflitos.	12 h/ 2 dias

# time & stress management

## gestão do tempo e stress

instituto@prisma.pt

Time & Stress Management	
<p><b>Look out ! Gestão de tempo e gestão de <i>stress</i></b></p> <p>Com ajuda da ferramenta MS Outlook</p> <p>Baseado em questionários de auto-avaliação, os participantes analisarão o que corre mal actualmente na gestão do seu tempo. Explicações sobre o funcionamento do cérebro ajudarão a compreender melhor os comportamentos de desperdiçar tempo e de entrar em situações de stress. Com a ajuda de modelos de excelências, os participantes desenvolverão estratégias individuais de gerir o seu tempo e o stress para integrar no seu dia-a-dia.</p>	12 h/ 2 dias
<p><b>Balance! – Gestão de <i>stress</i></b></p> <p>Com elementos de Yoga</p> <p>Após uma fase inicial de auto-avaliação da situação actual de stress, os participantes aprendem técnicas para gerir melhor o seu estado mental e as suas emoções. O curso contém uma componente de 1,5 horas de práticas simples de yoga e ginástica ao trabalho, que podem ser integrados facilmente dentro do dia-a-dia dos participantes.</p>	8 h/ 1 dia
<p><b>Balance Plus! – Gestão de <i>stress</i></b></p> <p>Com elementos de Yoga e uma parte com um Nutricionista</p> <p>A alimentação é a base de nossa energia. Pode ter grandes impactos na nossa capacidade de resistência ao stress. Balance Plus, é um programa que reúne todos os elementos do programa Balance, mais uma parte prática sobre a alimentação na vida profissional e na vida privada.</p>	12 h/ 2 dias

# dedicado: call/contact centre

instituto@prisma.pt

## Específico para Empresas de Call/Contact-center

## Duração

### Lead the agent! – Leadership in Call/Contact Centers

#### Liderança e Comunicação para Supervisores de call/contact-centers

Os Supervisores em call-centers têm que lidar com diferentes tipos de operadores: Cada um dos operadores é motivável de forma diferente, cada um lida de forma diferente com o fracasso e com o stress. Neste curso os supervisores aprendem a analisar a sua equipa e a desenvolver estratégias de motivação e de teambuilding. Além disso, desenvolverão diferentes técnicas de comunicação a aplicar no dia-a-dia com os seus operadores.

18 h/  
3 dias

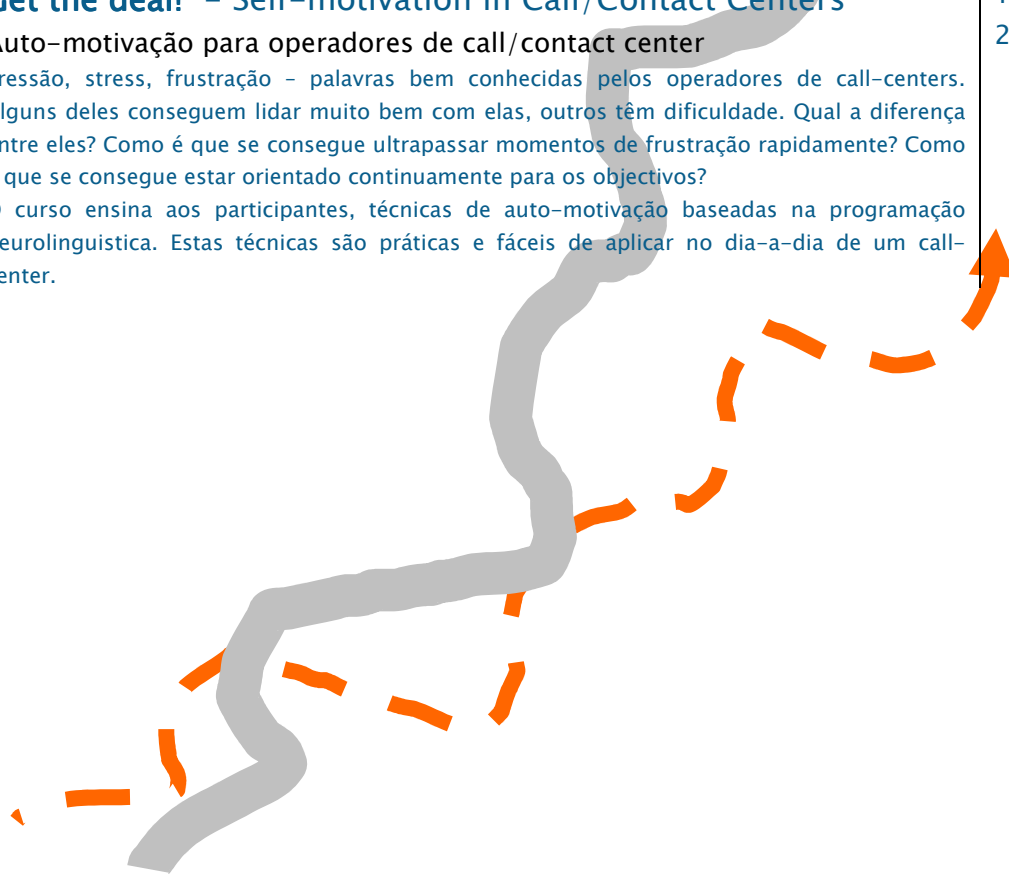
### Get the deal! – Self-motivation in Call/Contact Centers

#### Auto-motivação para operadores de call/contact center

Pressão, stress, frustração – palavras bem conhecidas pelos operadores de call-centers. Alguns deles conseguem lidar muito bem com elas, outros têm dificuldade. Qual a diferença entre eles? Como é que se consegue ultrapassar momentos de frustração rapidamente? Como é que se consegue estar orientado continuamente para os objectivos?

O curso ensina aos participantes, técnicas de auto-motivação baseadas na programação neurolinguística. Estas técnicas são práticas e fáceis de aplicar no dia-a-dia de um call-center.

12 h/  
2 dias



# dedicado: empresas de outsourcing de TI

instituto@prisma.pt

Específico para Empresas de Outsourcing IT	Duração
<b>Liderança em empresas de outsourcing de IT</b> Liderança e supervisão de consultores em outsourcing Em empresas de outsourcing, líderes de equipa enfrentam alguns desafios que são diferentes das empresas <i>standard</i> : Os elementos estão no cliente. Quase todo o contacto passa pelo telefone. Além disso não existe muito contacto entre os elementos da equipa. O curso "Side by Side" trabalha nesta problemática. Ensina como criar laços mais fortes, como comunicar e como motivar os consultores.	18 h/ 3 dias
<b>Close it - Técnicas de fechar um negocio</b> Desenvolver o "killer instinct" para fechar Vender e negociar é fundamental para os business managers em empresas de outsourcing. A pressão é grande. É importante ser eficiente na sua abordagem. O objectivo da formação é treinar as capacidades de comunicação e de autogestão dos participantes para poderem negociar e fechar melhor. O enfoque da formação é o fecho do negócio. Para fechar um negócio precisa-se da intuição certa: até que ponto posso ir? Posso pedir mais? Usando o processo de "Modelling" da PNL, mostramos o que está por detrás do "killer instinct". Como é que um vendedor de excelência se vê a si mesmo (identidade)? Quais são as crenças, valores? Como pensa em situações de fecho? Quais são comportamentos concretos em situações críticas? Utilizando a PNL adaptamos o modelo de excelência à realidade de cada um dos participantes.	18 h/ 3 dias
<b>At the client - Comunicação, Atitude profissional, Gestão de tempo</b> Softskills para consultores juniores em empresas de outsourcing Consultores, que chegam às empresas de outsourcing directamente da Universidade, muitas vezes ainda não desenvolveram as capacidades básicas do comportamento profissional. Este curso ensina os "novatos" como comunicar com o cliente (directamente, por telefone e por escrito), desenvolver uma atitude profissional, saber lidar com situações críticas, auto-motivar-se e gerir o seu tempo.	18 h/ 3 dias

# dedicado: empresas industriais

instituto@prisma.pt

## Específico para Empresas na área da Industria

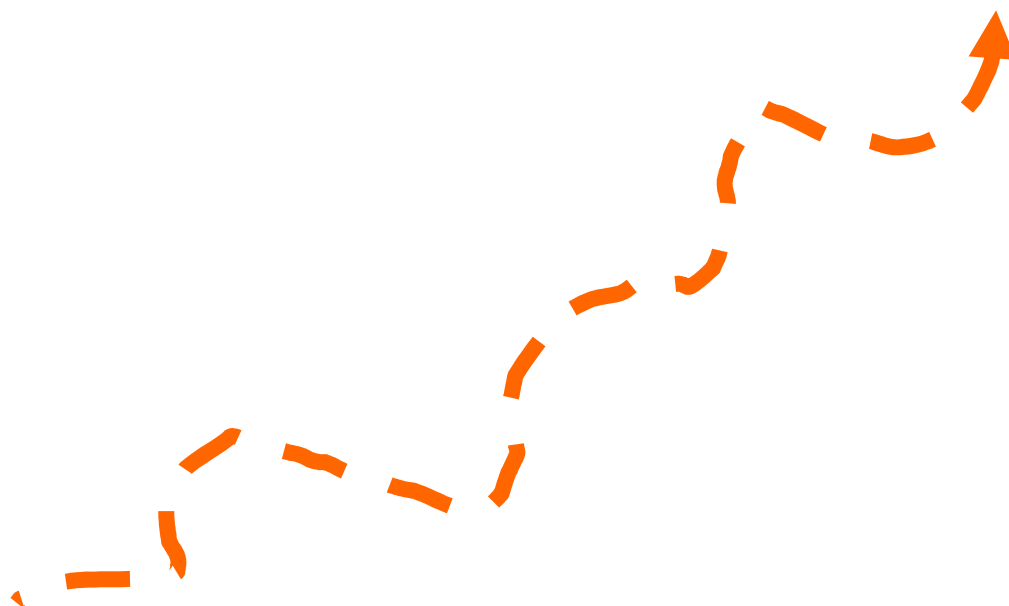
## Duração

### Segredos dos Treinadores

32 horas  
/ 3 dias

#### Liderança e supervisão para teamleaders na fábrica

O curso pretende transferir a ideia que ser chefe de Equipa é muito parecido a ser Treinador de uma equipa de futebol. Os dois têm que planificar e organizar o seu trabalho, desenvolver a sua equipa, resolver situações críticas, etc. Numa abordagem muito prática, os participantes passam uma parte do curso num campo de futebol a experimentar diferentes estratégias de liderança. A outra parte da formação decorre em sala, de forma a desenvolver temas de auto-motivação, motivação, estilos de liderança, organização e delegação, comunicação e gestão de conflitos.



# dedicando: desenvolvimento pessoal

instituto@prisma.pt

Pessoal	Duração
<b>Reach higher! Personal vision mission statement</b> Desenvolver o seu futuro – Saber o que realmente quer na vida É inseguro com o seu futuro? Pensa de vez em quando, que alguma coisa está a faltar na sua vida profissional? Está a procura do próximo passo na sua carreira, e ainda não sabe o que vai ser? O curso “Reach Higher” catalisa o processo de desenvolver num programa para o seu futuro. O output da formação é um vision-mission statement, objectivos concretos, um plano de acção e técnicas de auto-motivação. O curso de 4 dias, decorre durante um período de 6 semanas, que marcam igualmente 4 etapas do processo.	12 horas/ 4 dias pós- laboral
<b>Personal Excellence!</b> Comunicação, Gestão de conflitos, gestão de tempo Cada vez os chamados “softskills” são mais importante no dia-a-dia. Este curso serve como curso de base para o desenvolvimento de capacidades de comunicação, gestão de conflitos e gestão de tempo. Em módulos de 3 a 6 horas, os participantes desenvolvem estes temas e criam um plano de desenvolvimento para integrar no seu dia-a-dia profissional.	18 horas/6 dias pós laboral
<b>Believe in yourself!</b> Auto-confiança e Auto-motivação Através de técnicas da PNL, os participantes aprendem a estar mais confiantes em si mesmo em contextos do trabalho. Além disso aprendem a auto-motivar-se em situações críticas ou em trabalhos aborrecidos. Desenvolve-se um programa individual de auto-motivação.	12 horas/ 2 dias

Os cursos assentam numa metodologia interactiva para promover o desenvolvimento de capacidades, sendo que 80% da formação é suportada por exercícios práticos.

São utilizadas em contexto de formação as seguintes ferramentas:

## **Mind / PNL**

• A nossa especialidade é a mente humana. Em alguns cursos explicam-se os comportamentos humanos baseados no que acontece na mente. Algumas formações usam técnicas de Programação neurolinguística. PNL é entendida como uma espécie de manual para o nosso cérebro. Trata-se, mais concretamente, de um conjunto de técnicas de auto-gestão mental para mudar comportamentos de uma forma mais eficiente.

## **Simulação**

- Dentro do curso são simuladas cenas baseadas em casos definidos e/ou casos actuais dos participantes.
- Cada simulação é seguida de uma reflexão e um *input* teórico sobre esta temática.

## **Dinâmicas de grupo**

• Ser líder ou colaborar com outros aprende-se melhor em trabalhos em equipa. Usamos dinâmicas de grupo para avaliar o comportamento dos participantes e identificar áreas de desenvolvimento.

## **Autoscopia**

• Os participantes serão filmados. Depois de ver a sua própria simulação darão uma auto-avaliação. Finalmente receberão um *feedback* externo e os resultados serão discutidos.

## **Vídeo de excelência**

• Dentro de alguns cursos fazem-se vídeos de excelência que podem ajudar os participantes a rever o comportamento ideal depois do curso.

## **Auto-avaliação com questionários**

• Baseado na teoria do curso, os participantes auto-avaliam os seus comportamentos e atitudes actuais e definem áreas de desenvolvimento.

## **Plano de desenvolvimento**

• No final do curso os participantes definem um programa de acção para as 6 semanas seguintes. Este programa de acção serve para integrar o apreendido em contexto de formação no seu dia-a-dia profissional.

“It's absurd to divide people into good and bad.  
People are either charming or tedious” (Oscar Wilde)

instituto@prisma.pt

# Deixe-me contar-lhe uma **história...**

Colocamos “paixão pelas pessoas” na criação deste nosso catálogo. Mas ele é apenas a introdução à **SUA história.**

**Deixe-nos inspirá-lo com a história completa.** Para a formação dos seus Recursos Humanos, contacte a Prisma:

[instituto@prisma.pt](mailto:instituto@prisma.pt)  
[Oliver.rohrich@prisma.pt](mailto:Oliver.rohrich@prisma.pt)  
(coordenador pedagógico)

Tel: 21 7803510

**PRISMA**  
INSTITUTO DE FORMAÇÃO  
by ALTRAN