



FERRAZ
Eventos & Treinamentos



Sidney Martins

Sidney Martins é Mestre em Administração pela Faculdade Novos Horizontes de BH/MG e Especialista em Administração em Marketing Estratégico e em Gestão de Pessoas na Unilago em São José do Rio Preto/SP, além de possuir graduação em Comunicação Social - Publicidade e Propaganda pela mesma instituição. Professor Universitário das disciplinas de Empreendedorismo e Inovação, Marketing Estratégico e Comunicação Empresarial e áreas correlatas à Gestão Corporativa e TCCs, atuante nos cursos de Engenharia de Produção, Ambiental e Sanitária, e Civil; bem como Administração e Ciências Contábeis. Atualmente faz parte do corpo docente da Faculdade do Futuro em Manhuaçu, onde também é Consultor Estratégico da Empresa Junior com base na mesma Instituição. Sócio Diretor da Saber & Saber - Arte de Educar, onde atua como consultor na área de marketing estratégico e inteligência competitiva para pequenos e médios empresários, além de atuar como coach profissional e pessoal. Membro do Grupo de Trabalho do CRC Jovem do Conselho Regional de Contabilidade para o Biênio 2016 /2017. Atua como Relações Públicas da SGI uma ONG filiada a ONU e já presente em 192 países, que luta pela Paz, Cultura e Educação dos povos. Já participou de vários cursos de atualização, reciclagem e especialização na área de gestão de pessoas, marketing estratégico e inteligência competitiva no Brasil e no Exterior (Argentina, Japão). Espanhola e gosta de lidar com público e pessoas de maneira geral.

Palestras

1- Aprendizagem Ativa: Leituras de um mundo crítico e digital

Conceito de aprendizagem ativa; Tipos de aprendizagens - aprendizagem ativa; colaborativa e ativa-colaborativa; Modelos pedagógicos de ensino; (Des)construção de perfis docentes e discentes e reflexão sobre as receitas para se ensinar no século XXI; preceitos da aprendizagem ativa; Comportamento docente para a implementação de metodologias ativas de

aprendizagem; Dicas para o uso das metodologias ativas nas aulas; Exemplificação com o uso do PBL; Metodologia da problematização; Aspectos teóricos da problematização; Desenvolvimento e execução de casos investigativos; Vantagens e Limites do PBL; Articulação entre BNCC e práticas de aprendizagem ativas.

2- Ensino Híbrido - Engajamento em sala de aula e nas atividades remotas – Metodologias Ativas

Elaboração de planos de aulas com o uso de ferramentas digitais em consonância com a BNCC; Construção dos aspectos procedimentais para a implementação das ferramentas digitais (planejamento – execução – avaliação); Discussão sobre ferramentas digitais e suas implementações nas aulas; Discussão e elaboração de casos exitosos e estímulo à pesquisa na sala de aula.

3- Políticas e Práticas de Gestão Pública na Educação Municipal As Competências da Escola.

O papel do gestor frente a sociedade diante de programas e projetos. Vivenciar a prática de sua função. Escola x Sociedade e anseios que podem conflitar. Oito inteligências de um gestor público e seus desdobramentos quando colocados em ação. Escola socialmente responsável integrada a comunidade. As três inteligências essenciais ao gestor educacional. Mindset - fixo versus de crescimento em prol da gestão educacional pública. Soft Skills e comportamentos que geram resultados. Legado

4- Gestão Estratégica e Liderança na Educação Foco em Resultado

Diferença entre gestor e líder. Pré conceito X Cultura X Tradição. Crenças e personalidade. Como construir uma marca de um gestor vencedor. Expectativa e Percepção da realidade – Habilidades e Competências para ir do CHA a CHAVE. Gerenciamento de tempo, avaliação de Importante X Relevante X Urgente. Poder através da Posição X Poder através da Liderança. Inteligência Emocional. Potencial e Liderança Humanizada. Como potencializar o perfil do gestor público. Equação que todo bom líder deve saber somar. Transformação do trabalho em valor percebido pelo cidadão. Construção de uma mente de líder e formatação do comportamento de alta performance. Causa Raíz.



FERRAZ
Eventos & Treinamentos

5- PROFESSOR ENCANTADOR: formando aluno cidadão - Trocar experiências é diferente de compartilhar conhecimentos!

O professor encantador percebe as diferenças das gerações Baby Boomer, X, Y e Z, utiliza o cenário histórico e percebe como essas mudanças desempenham o papel das gerações na sociedade e dentro do ambiente escolar; utiliza-se das características positivas de tais gerações e usa esse potencial como foco na construção do conhecimento de cada aluno.

6- $X < Y < Z$ - Você está preparado para essa equação? NOVOS GESTORES = NOVOS EMPREENDEDORES

Diferenças das gerações Baby Boomer, X, Y e Z, cenário histórico e como essas desempenharam e desempenham seu papel na sociedade e organização; Características positivas das gerações X Y e Z e motivos para potencializá-las, sendo o foco a busca de resultados, sejam para si ou para a organização onde quer ou já esteja inserido; Como evitar a maximização das características limitantes das gerações X Y e Z para que não se transformem problemas para si ou para a organização onde quer ou já esteja inserido; e O que fazer para evitar conflitos entre as gerações X Y e Z, seja em âmbito social ou corporativo, e motivações para construir um ambiente de alta performance.

7- Negociar Metas: Desafio ou Efeito Procrastinador?

Ser gestor é conviver com a pressão de objetivos e metas, as quais as vezes torna-se, as vezes, impraticáveis diante do fluxo de informação e construção dos planejamentos para obtenção do resultado esperado pela cúpula estratégica da organização. Em meio desse cenário, o gestor convive com a possibilidade de retrabalhos e a frustrações para com os negócios que estão sob sua "tutela". Por reflexo o potencial desses gestores pode até ser colocado em cheque quando há sucessões de resultados não agradáveis a organização. Portanto, saber visualizar prazos, planejamentos eficazes e negociar, torna –se uma premissa de um gestor líder em resultados que satisfazem à direção e provocam conforto aos liderados em executar os planos com melhor estrutura.



8- Jogos Mortais – O Final - APLICATIVO X EDUCAÇÃO: Pedagogia do Whatsapp – “Modulo I” – 4h

Fazer o avaliador ir além dos meios comuns de avaliação, trazer o novo e criar situações reais e interativas, sendo essas pensadas com o intuito de motivar e engajar a todos os “treinandos” ir além, fomentar novas perspectivas de análise, além de construir o ambiente propício para que cada um externar seu melhor diante do pensar, conhecer, reconhecer e desenvolver.

9- O Começo - APLICATIVO X EDUCAÇÃO: Pedagogia do Whatsapp - “Módulo 2” – 4h

Fazer o professor a criar, planejar e montar a situação de ensino/ aprendizagem e a avaliação por meio das novas e interativas ferramentas apresentadas no “Jogos Mortais – O Final”. Fomentar novas perspectivas de análise, construir o ambiente propício para que cada um externar seu melhor diante do pensar, conhecer, reconhecer e desenvolver.

10- Em terra de Desmiolados, quem tem Cabeça é REI? Ciência e Inovação Comportamental de um Gestor Vencedor!

Reflexão sobre a interface: Mercado X Geração X Comportamento, diante dos cenários, o qual faz os atores serem colocados em cheque devido as situações provocadas pelas mudanças socioeconômicas, o qual vivenciamos na atualidade. Esse refletir cria o potencial necessário para que cada ator consigo mesmo torne realidade seus objetivos, seja no campo pessoal e/ou profissional.

11- Jeito ou Jeitinho: o que o novo BRASILEIRO tem? Gestar essa cultura de forma eficiente pode mudar os rumos da organização!

O Brasileiro é reconhecido muitas vezes por ter o “jeitinho” para fazer tudo dar certo; carrega consigo também o estigma do “doutor em quebra galhos”, e com isso, obter resultados superficiais de algo que logo gera retrabalho e a frustração para os negócios é eminente. Frente a esse cenário, a possibilidade de pequenas corrupções sociais é praticamente algo inerente nesse ambiente. Mas esse cenário começa a ser colocado em cheque devido aos questionamentos provocados pelas mudanças e sucessão de gestores e também com a mudança de gerações. Por reflexo o potencial da nação e as



novas características positivas desses 'novos' brasileiros começa a aflorar construindo um novo cenário e perfil do novo BRASILEIRO.

12- Resultado em Zona de Conflito Interpessoal

O expectador, através dessa palestra interativa, consiga refletir sob sua forma de avaliar as coisas e pessoas a seu redor, pontuando a si próprio possíveis lacunas que podem ser corrigidas e obter resultados positivos da melhor forma desejada.

13- Ideal Self e Actual Self – Uma autoanálise das causas para sua transformação (Palestra, Minicurso de 4 horas)

Esta palestra ou oficina visa mostrar para o expectador a importância do pensar e se reconhecer hoje para atuar em prol de seus objetivos reais e com isso construir uma imagem auto emponderada para construir sua satisfação pessoal.

14- Mente de Líder: Processos que ajudam a fomentar a construção de um líder

O líder e empreendedor do século XXI precisa saber "sentir" as pessoas para poder incentivá-las a dar o melhor de si no trabalho. Saber lidar com questões do campo subjetivo já é uma competência esperada dos grandes líderes, pois esses líderes visionários atingem a mente e o coração das pessoas. Assim extrair seus resultados profissionais atendendo as demandas e necessidades do mercado. Com isso, sua marca de líder começa a ser fortalecida no mercado ao qual esteja inserido ou que deseja se inserir, resultando além de sua sobrevivência, a conquista de mais mercado.

15- Gestão Empreendedora: Como se tornar um profissional de sucesso em tempos de terra árida

Com o passar dos tempos, as análises do mercado dos anos 50 até os dias atuais, consolidaram uma verdade - o mercado mudou. No passado a competência técnica e o nome do profissional eram mais importantes, em detrimento de competências e habilidades gerenciais e comerciais. A formação acadêmica é uma ciência, e sempre será. Conhecimento técnico é importante, e sempre será. Mas conhecimento técnico forma grandes gestores de área – exemplos: Contador, Administrador, grandes profissionais, mas não grandes

empreendedores na sua área de atuação, pois hoje esta realidade se inverteu. Hoje o profissional precisa desenvolver sua capacidade gerencial e comercial mais até do que o seu conhecimento técnico, se quiser escalar o seu negócio – isto é, se quiser aumentar consideravelmente a sua carteira de clientes. O mercado atual é de alta concorrência, onde as oportunidades e as fortalezas, sem ignorar as ameaças e os pontos fracos, são fontes de dados essenciais para tornar as lacunas em novas oportunidades, e transformar e adaptar o serviço/negócio a demanda, necessidade e desejo do mercado consumidor, mas cada passo deve ser dado com foco nos melhores resultados.

16- Gestão Estratégica e Liderança em Educação. Foco em Resultados” (Palestra, Minicurso de 4 ou 8 horas)

Com o uso do que está previamente concebido como conhecimento inerente do expectador, esse ator é levado a entender sob suas verdades o que realmente é válido para sua atuação diante do mercado. Com análises pontuais e criação de verdadeiros esquemas estratégicos, cada expectador é levado a desenvolver em grupo e individualmente situações enriquecedoras para ter a certeza de sua liderança e seus resultados diante dos liderados. Uma aula de empoderamento medido a cada exercício aplicado e corrigido *on time*.

17- Planejamento Estratégico para Tomada de Decisão - Decisões assertivas baseadas em informações reais para a sobrevivência no mercado atual! (Minicurso de 4 horas)

Através das análises de dados reais coletados nas empresas, mediante seu posicionamento no ambiente externo e estudo do ambiente interno; as tomadas de decisões obedecem às estratégias eficientes e assertivas para a sobrevivência no mercado atual.