

CURSOS de PARTICIPAÇÃO PÚBLICA ACTIVA

Nota: 15% desconto na inscrição simultânea nos quatro níveis | 10% desconto na inscrição simultânea em dois ou três níveis

PARTICIPAÇÃO PÚBLICA ACTIVA I Introdução às Técnicas e Metodologias 09 e 10 de Outubro

Objectivos Contribuir para o conhecimento na área da participação pública dotando os formandos de competências para a criação de espaços de interacção de apoio a uma participação activa mais alargada: (1) Aprender e operacionalizar o trabalho em equipas multidisciplinares e intra/inter institucionais; (2) Adquirir ferramentas de apoio à decisão e coordenação de indivíduos, e na concertação de estratégias de acção; (3) Promover o conhecimento para a negociação na resolução de problemas visando soluções colaborativas.

Conteúdos

- Conceitos básicos;
- Aspectos metodológicos e técnicas de facilitação;
- Logística e operacionalidade;
- Experiências no terreno;
- Simulação de um *workshop* interactivo, com a aplicação das técnicas/metodologias aprendidas.

Outubro 2009

S	T	Q	Q	S	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Formadoras Lia Vasconcelos e Ursula Caser

PARTICIPAÇÃO PÚBLICA ACTIVA II Formação de Facilitadores 06 e 07 de Novembro

Objectivos Formação de facilitadores que possam assegurar no terreno processos participativos envolvendo grupos alargados de tipologias variadas de actores em processos de decisão, avaliação de programas, desenvolvimento de acções. Capacitação para a dinamização de grupos/redes e aquisição de competências para o assegurar de trabalho em equipas multidisciplinares e intra/inter institucionais.

Conteúdos

- Formação de Facilitadores: Auto-conhecimento, Capacidades de Comunicação, Capacidades pessoais para a facilitação;
- Situações de conflito, pessoas difíceis;
- Flexibilidade, formas de afirmação não agressivas;
- Ética profissional;
- Métodos/Técnicas de Facilitação: aspectos chave e dinâmicas de grupos.

Novembro 2009

S	T	Q	Q	S	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
						30

Formadoras Lia Vasconcelos e Ursula Caser

PARTICIPAÇÃO PÚBLICA ACTIVA III

Gestão de Conflitos

20 e 21 de Novembro

Objectivos Assegurar os fundamentos na gestão de conflitos e algumas técnicas para os gerir. Promover o conhecimento do estilo pessoal enquanto facilitador/mediador e desenvolver estratégias para superar situações difíceis e de conflito, nomeadamente: (1) Compreender os fundamentos das estratégias de construção de consenso (negociação e mediação); (2) Aperceber-se dos factores pessoais que impulsionam ou impedem uma gestão eficaz de situações conflituosas; (3) Comunicar eficazmente, promovendo atitudes construtivas e de cooperação nos formandos, individualmente e em grupo; (4) Conhecer estratégias para superar situações de conflito e responder com flexibilidade a situações adversas

Conteúdos

• Formação de Facilitadores/Mediadores na Gestão de Conflitos: Tipologia e análise de conflitos;	S	T	Q	Q	Novembro 2009		
• Competências essenciais ao facilitador/mediador na gestão de situações difíceis e de conflito;					S	S	D
• Técnicas de Comunicação, Escuta Activa, Empatia e Assertividade;	2	3	4	5	6	7	8
• Ética profissional;	9	10	11	12	13	14	15
• Gerir e melhorar as dinâmicas de grupo;	16	17	18	19	20	21	22
• Métodos/Técnicas de Mediação de conflitos.	23	24	25	26	27	28	29
	30						

Formadoras Lia Vasconcelos e Ursula Caser

PARTICIPAÇÃO PÚBLICA ACTIVA IV

Negociação e Mediação

04 e 05 de Dezembro

Objectivos Equipar os formandos com ferramentas específicas de resolução de conflitos e construção colaborativa de consenso, capacitando o mediador, a partir do seu estilo pessoal, no desenvolvimento de estratégias para superar situações difíceis e de conflito, nomeadamente através da aquisição de novas competências: (1) Negociar e mediar (teoria e prática); (2) Adquirir auto-conhecimento e análise crítica do seu perfil de mediador; (3) Aprender técnicas específicas de comunicação para escalada de conflito; (4) Aprender a identificar os mitos e os medos da facilitação (como facilitador e como *stakeholder*); (5) Reflectir sobre conceitos éticos e deontológicos na atitude e intervenção do facilitador.

Conteúdos

• Formação avançada de Facilitadores na Gestão de Conflitos: Tipologia, análise e técnicas de resolução de conflitos;	S	T	Q	Q	Dezembro 2009		
• Competências específicas do facilitador na gestão de conflitos e na construção de consensos;		1	2	3	4	5	6
• Técnicas de Comunicação: <i>rapport, feedback, reframing</i> ;	7	8	9	10	11	12	13
• Mitos e medos na gestão de conflitos;	14	15	16	17	18	19	20
• Mediação de conflitos;	21	22	23	24	25	26	27
• Ética profissional avançada.	28	29	30	31			

Formadoras Lia Vasconcelos e Ursula Caser

Colaboração da **WTeam**
Lia Vasconcelos e Ursula Caser

Duração 15 horas (cada nível) | Horário Sextas 16h00 - 22h00, Sábados 9h00 - 19h00

Local

LPN (Estrada do Calhariz de Benfica, 187, 1500-124 Lisboa)

Inscrição (Cada Nível)

100€ associados da LPN | 120€ estudantes | 140 € não associados

15% desconto na inscrição simultânea nos quatro níveis

10% desconto na inscrição simultânea em dois ou três níveis

Informações e Inscrições

Tel. 21 778 00 97 – 21 774 01 76

Fax. 21 778 32 08

lpn.formacao@lpn.pt

www.lpn.pt

Torne-se sócio da LPN

A sua ajuda será preciosa para continuarmos a nossa acção e poderá usufruir das vantagens de ser nosso associado, obtendo descontos nas nossas iniciativas!

Sócio Individual: 25€ (20€ por débito bancário)

Sócio Juvenil (<18) 15€ | Sócio Colectivo: 120€