CERTIFICADO

Formação em Soft Skills

O **Grupo Voitto** certifica que

RENATO CRISÓSTOMO

é **Especialista em Soft Skills** tendo concluido com êxito **21 cursos** da **Formação em Soft Skills** com carga horária estimada em 539 horas.

Data de emissão: 19/03/2024

Thiago Coutinho de Oliveira
CEO Grupo Voitto

Certificado
5154431716

Comunicação Interpessoal e Feedback

Apresentação do Curso
Módulo 1 - Fundamentos da Comunicação
Módulo 2 - Aprimorando a comunicação interpessoal
Módulo 3 - Feedback
Módulo 4 - Comunicação Corporativa
Módulo 5 - Comunicação formal e informal
Conclusão do Curso

Produtividade e Gestão de Tempo

Abertura do Curso
Módulo 1 - Fundamentos para Gestão de Tempo
Módulo 2 - Gestão do Tempo e Planejamento Pessoal
Módulo 3 - Estratégias para aumentar a produtividade
Módulo 4 - Conquistando Produtividade no Ambiente Corporativo
Fechamento do Curso de Gestão do Tempo e Produtividade Profissional

Gestão de Conflitos

Abertura Curso
Módulo 1 - Entendendo o que são Conflitos
Módulo 2 - Os Conflitos no Ambiente Corporativo
Módulo 3 - Estratégias para a Resolução de Conflitos
Finalização do Curso

Soft Skills: As Habilidades do Profissional do Futuro

Episódios
Encerramento
Material para Download

Liderança no Chão de Fábrica

Módulo 1 - Entendendo a organização como um sistema
Módulo 2 - A importância de uma liderança efetiva nas organizações
Módulo 3 - O papel do líder no chão de fábrica
Módulo 4 - O papel da equipe nas organizações
Módulo 5 - Comunicação: a ferramenta essencial para liderança
Apresentações Iniciais
Finalização do Curso

Workshop Personal Branding

Workshop Personal Branding
Materiais para Download
Encerramento

Workshop Planejamento de Carreira

Workshop Planejamento de Carreira
Materiais para Download
Encerramento

Inglês para Processos Seletivos

Módulo 1: Como cumprimentar alguém em inglês
Módulo 2: Como falar sobre suas informações pessoais
Módulo 3: Como falar sobre seus estudos
Módulo 4: Como falar sobre sua experiência profissional
Módulo 5: Como agradecer e se despedir
Apresentações Iniciais
Finalização do Curso
Módulo Bônus: Entrevista

Workshop Inglês para Processos Seletivos

Workshop Inglês para Processos Seletivos
Materiais para Download
Encerramento

Liderança para Gestores

Abertura do Liderança para Gestores
Módulo 1 - Fundamentos da Liderança
Módulo 2 - Autoconhecimento e Propósito
Módulo 4 - Desenvolvendo equipes de alto desempenho
Módulo 3 - Pipeline de Liderança
Módulo 5 - Cultura Organizacional e Estratégia
Módulo Bônus - O perfil do Líder na Revolução 4.0
Conclusão do Curso Liderança para Gestores

Oratória de Alta Performance

Módulo 1 - Fundamentos Essenciais sobre Oratória e Comunicação
Módulo 2 - O poder das histórias
Módulo 3 - Influência da Comunicação Verbal e Não-Verbal
Apresentação do Curso
Módulo 4 - Como se preparar para a apresentação
Módulo 5 - Apresentações de alto impacto
Módulo 6 - Estratégias indispensáveis e como improvisar
Módulo 7 - Quebrando o gelo frente às câmeras
Módulo 8 - Comunicação como um diferencial competitivo
Conclusão do Curso

Inteligência Emocional

Módulo 1 - Introdução à Inteligência Emocional
Módulo 2 - O Autoconhecimento
Módulo 3 - Autogerenciamento Emocional
Apresentação do Curso
Módulo 4 - Empatia
Módulo 5 - Sociabilidade
Conclusão do Curso

Pensamento Crítico e Analítico

Módulo 1 - Fundamentos Essenciais do Pensamento Crítico
Módulo 2 - Habilidades do Pensamento Crítico
Módulo 3 - Decisões Inteligentes
Apresentação do Curso
Módulo 4 - Decisões Inconscientes
Conclusão do Curso

Criatividade e Resolução de Problemas

Módulo 1 - Entendendo o Problema
Módulo 3 - Resolvendo Problemas em Equipe
Apresentação do Curso
Módulo 2 - Ativando a Criatividade
Conclusão do Curso

Fundamentos de Liderança

Módulo Bônus
Módulo 1 - Noções de liderança
Masterclass
Apresentação do Curso
Conclusão do Curso

Apresentações de Alto Impacto

Apresentação do Curso
Módulo 2 - Primeiros passos para uma apresentação
Módulo 3 - Criando um design de alto impacto
Módulo 1 - Storytelling - A arte de contar histórias
Módulo 4 - Apresentações de alto impacto na prática
Conclusão do Curso

Técnicas de Negociação e Persuasão

Módulo 2 - Preparação Antes de Negociar
Módulo 3 - Estratégias Fundamentais Durante a Negociação
Módulo 1 - Fundamentos da Negociação
Módulo 4 - Finalizando a Negociação
Apresentação do Curso
Módulo 5 - Pós Negociação
Conclusão do Curso

Fundamentos de Storytelling

Módulo 1 - Storytelling - A arte de contar histórias
Apresentação do Curso
Módulo bônus
Conclusão do Curso

Como ter um Perfil Campeão no LinkedIn

Módulo 2 - Networking e as vagas de emprego no LinkedIn
Módulo 1 - Rumo ao Perfil Campeão
Apresentação do Curso
Conclusão do Curso

Como ter sucesso em um Processo Seletivo

Apresentação do Curso
Módulo 1 - Defina seu foco
Módulo 2 - Os Testes e as Entrevistas do Processo
Módulo 3 - A Resposta do Processo Seletivo
Conclusão do Curso

Aprendizado Ágil

Módulo 2 - Ativando o Aprendizado Ágil
Módulo 1 - A cultura do Aprendizado Ágil
Apresentação do Curso
Conclusão do Curso