



# PDLE CARREIRA GERENCIAL

DESENVOLVENDO HABILIDADES E COMPETÊNCIAS - ACELERANDO RESULTADOS

O PDLE Carreira Gerencial (Programa de Desenvolvimento de Líderes e Empreendedores) foi criado com objetivo de promover tranquilidade e segurança para gestores na condução de questões como:

- “Dar feedback”.
- Assumir maiores desafios e riscos.
- Comunicar-se com níveis superiores (dar visibilidade do seu trabalho e suas ideias).
- Ter conflito entre valores pessoais e questões profissionais.
- Não ter paciência com determinado "tipo" de pessoa ou situação.
- Equilibrar vida pessoal e carreira profissional.
- Estagnar / Parar de crescer na carreira.
- Ficar desconfortável em público e se sentir exposto a críticas.
- Sofrer/Adoecer por causa de pressões de clientes e da própria organização.
- Realizar vendas.

Este programa não trata dos conteúdos tradicionais das escolas de gestão e MBAs, mas principalmente sobre o desenvolvimento de “soft skills”, por exemplo: resiliência, jogo de cintura, apresentar ideias, empatia, comunicação, construção de relacionamentos (equipes, clientes, pares e superiores), motivação e auto-confiança.

Para alcançar este objetivo, o PDLE funciona como a base didática, processual e instrumental através de:

- Método de 5 etapas: Foco, Auto-conhecimento, Planejamento, Ação e Melhoria Contínua.
- Aplicação imediata dos aprendizados através de desafios propostos, monitoramento e avaliação de resultados.
- Atuação individualizada (reuniões one-one) e independente das relações existentes na organização.
- Uso de Ferramentas/Técnicas de Executive Coaching com resultados cientificamente comprovados.
- Uso de Tecnologia de video-conferência (Skype) enriquecendo a dinâmica, economizando tempo com deslocamentos e conciliando com agenda de viagens.
- Compartilhamento de material de apoio (Formulários para reuniões, relatório, material de comunicação, etc.).
- Acordo sobre regras gerais de agenda, convivência e confidencialidade.



andre.vinicius.lopes

## *Profissionais são contratados por suas competências técnicas (hard skills), mas são promovidos e demitidos por suas competências comportamentais (soft skills) - Peter Drucker*

Todos sabem que existem pessoas com mais facilidade com vendas, liderança de equipes e gestão de negócios, mas é fundamental reconhecer que tais habilidades podem ser desenvolvidas de maneira semelhante às competências técnicas. Afinal, ninguém nasce sabendo.

A questão é que os métodos tradicionais de ensino não tem como foco desenvolver "soft skills" e o processo de Coaching atende esta necessidade.

Utilizando como alavanca as características pessoais do indivíduo (auto-conhecimento), e sua realidade como ambiente para colocar em prática o aprendizado e consolidar conhecimento.

O PDLE acontece em formato de projeto (Escopo e prazo determinados) com duração, aproximada, de 5 meses e reuniões periódicas a cada 2 semanas. O programa transcorre de maneira customizada à realidade do indivíduo e recalibrado, a cada reunião, de acordo com a disponibilidade, evolução e amadurecimento sobre os temas em foco.

Durante este processo compartilho experiências da minha história pessoal e profissional.



- Executivo por 10 anos - IBM, NTTData e BRQ.
- Pesquisador - Biblioteca do Vaticano, IBM, ONU e PUC-Rio.
- Mestre em Gestão e Professor Universitário - FGV-RJ e Cândido Mendes.
- Membro certificado da Sociedade Brasileira de Coaching desde 2012
- Business Mastery - Tony Robbins Research International.

Meu trabalho é servir de alavanca para acelerar transformações e impulsionar resultados.

*Conheça os resultados e depoimentos de líderes e empreendedores que passaram por este programa.  
Visite o site [www.andrelopescoaching.com](http://www.andrelopescoaching.com)*

**AVL COACHING**  
DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES E EMPREENDEDORES

Andre Vinicius da Silva Lopes

☎ +1 832 228 4555

☎ +55 41 9931-9938

@ andre.vinicius.lopes@gmail.com

📧 andre.vinicius.lopes



In a study conducted by the Manchester Group, leaders who were coached up to one year experienced - Maximizing the Impact of Executive Coaching The Return Investment of Executive Coaching, Behavioral Change, Organizational Outcomes and Return on Investment, The Manchester Review, 2001:

• 67% improvement in teamwork

• 71% improvement in working relationships with immediate supervisors

• 77% improvement in working relationships with direct reports.

• The ROI on the initial coaching investment was quantified at 5.7x.