

Curso online: Inteligência Emocional e Gestão de Conflitos no Setor Público

Objetivo: Desenvolver nos servidores públicos a capacidade de **manter autocontrole, empatia e clareza mental** em ambientes de alta pressão, utilizando técnicas práticas de **mediação e resolução de conflitos** para melhorar o relacionamento interno, reduzir desgastes emocionais e aumentar a efetividade da entrega de serviços à população

Público alvo: Servidores públicos municipais de todas as áreas, especialmente chefias, coordenadores, gestores e profissionais que lidam diretamente com cidadãos e equipes.

Metodologia: Aulas expositivas-dialogadas com linguagem clara e contextualizada.

carga horária: 16 horas

Currículo professor(a): Diego Novaes - Autor, Especialista em Gestão, Negociação Institucional e Articulação Estratégica, Autor dos livros Articulação – As mentes por trás das negociações que viram o jogo e Pílulas Diárias para Novos Políticos, Especialista em Gestão, Relacionamento e Políticas Públicas, Administração, MBAs (Gestão Empresarial, Logística Empresarial e Comércio Exterior), Pós-graduando em 3 áreas estratégicas: Ciência Política Gestão Pública Filosofia e Teoria Social, +15 anos como executivo e articulador público Atua como mentor, palestrante e consultor.

Investimento: municípios afiliados com o fator de 0.6: R\$ 300,00 - municípios afiliados: R\$ 600,00 / Público em geral: R\$ 1.200,00

Informações: Edir (31)2125-2411 – Edir@amm-mg.org.br – Luciana – (31)2125-2442 - luciana.lacerda@amm-mg.org.br –

Inscrições: https://central.amm-mg.org.br/cent_seg_Login/

PROGRAMAÇÃO

Dia 12/11/2025

08:00 – Credenciamento
Abertura e alinhamento de expectativas
Fundamentos da Inteligência Emocional (IE)
Identificação de gatilhos e estressores
Estratégias de regulação emocional

12:00 – Intervalo para almoço

13:00 - Comunicação Não Violenta (CNV)
Prática de CNV e feedback
Mediação de conflitos internos

17:00 – Encerramento do dia

Dia 13/11/2025

08:00 – Revisão interativa do Dia 1
Conversas difíceis com cidadãos e equipes
Negociação sob pressão

12:00 – Intervalo para almoço

13:00 – Prevenção de burnout e cuidado com a equipe
Laboratório de casos reais
Plano de Desenvolvimento Individual

17:00 – Encerramento e feedback coletivo