SUSTENTANDO PONTES

Por Cristiana Ceschi e
Silas Grecco

2024

Confira a playlist que fizemos especialmente para esse encontro!

Aponte a câmera do Spotify para o código abaixo ou clique na imagem.

UM WORKSHOP QUE

CONECTA SUA LIDERANÇA!

Silos ou ilhas organizacionais desconexas, são um dos principais inimigos de uma organização e uma das principais razões da baixa produtividade da liderança e da equipe, impactando o clima, mas também o *bottom line* como um todo.

Estar na média liderança hoje, significa precisar ser a ponte que conecta todos os *stakeholders* da organização, em meio a diversos desafios como equipes intergeracionais, alta rotatividade, baixo engajamento, avanço digital, problemas de comunicação, entre outros.

Pensando nisso, eu e Cristiana Ceschi, unimos nossas experiências e criamos esse *workshop*, pois acreditamos que a base de qualquer trabalho com a liderança é primeiro fortalecer os vínculos internos e assim poder tratar de outras temáticas.

FALE COM A GENTE!

SUSTENTANDO PONTES

Por Cristiana Ceschi e Silas Grecco

Um encontro de imersão desenhado para fortalecer vínculos por meio da:

SUBJETIVIDADE

NARRATIVIDADE

PERCEPÇÃO

CONVERSA

SUSTENTANDO PONTES

Por Cristiana Ceschi e Silas Grecco

O DESAFIO NÃO ESTÁ EM SABER CONSTRUIR PONTES MAS EM SABER MANTÊ-LAS

Bulding Bridges | Lorenzo Quinn | 2019

SUSTENTANDO PONTES

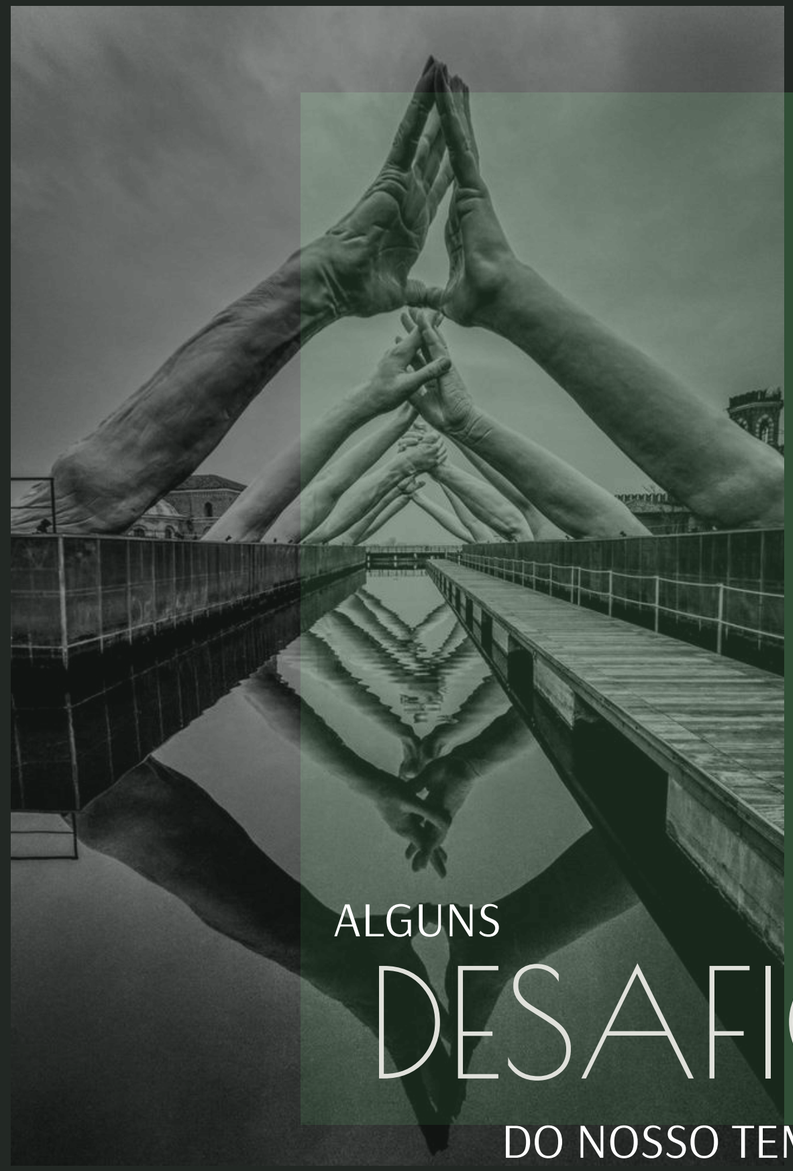
Por Cristiana Ceschi e Silas Grecco

“A ponte leva para cá e para lá os caminhos hesitantes e os apressados dos humanos, ela cria o lugar. Ela localiza e reúne. A ponte é um ultrapassamento. A ponte cumpre uma reunião integradora”

Frase adaptada dos escritos de Byung-Chul Han e Heidegger

SUSTENTANDO PONTES

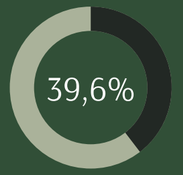
Por Cristiana Ceschi e
Silas Grecco



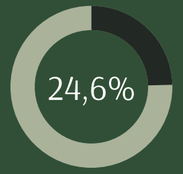
ALGUNS DESAFIOS DO NOSSO TEMPO

- Hiperdigitalização
- Equipes Intergeracionais
- Alta rotatividade
- Silos ou ilhas organizacionais desconectadas

Baixo engajamento da equipe*



Falta de pensamento crítico*



Comunicação pouco efetiva*

*Panorama de Sentimento das Lideranças 2024

Harvard Business Review

Building Bridges

The topic of building bridges between verticals has been well covered already elsewhere. Researchers André de Waal, Michael Weaver, Tammy Day, and Beatrice van der Heijden have identified four examples of how companies build bridges:

- **Community and people.** When building bridges, "softwiring" is as important as hardwiring. Companies must create opportunities for people from different verticals to get to know each other's capabilities and interests, for example, through joint training programs, cross-functional innovation initiatives, and company-wide expert networks. Once familiarity is established, people will connect more easily whenever a concrete need for collaboration arises. Likewise, companies must pay attention to networking skills when recruiting people, designing training programs, considering sideways career moves, and measuring and rewarding performance.
- **Leadership.** The effectiveness of both hardwiring and softwiring depends on the company's leaders. They should have the skills and incentives to collaborate, for example by having performance indicators that measure the desired behaviors. They should demonstrate collaborative behavior themselves, for example, by showing loyalty to the joint decisions made in the management team.

SUSTENTANDO PONTES

Por Cristiana Ceschi e Silas Grecco

Aprender a desenrolar, desembaraçar e articular situações que não se apresentam de forma explícita e exigem habilidades narrativas e interpretativas, que são desenvolvidas de forma coletiva.

E isso vai constituíndo uma comunidade corporativa, em redes de apoio que se sustentam e formam times cada vez mais colaborativos, criativos e preparados para as transformações do futuro do trabalho.

SUSTENTANDO PONTES

Por Cristiana Ceschi e Silas Grecco

A OFICINA

Café de Integração
Ichigo ichie (一期一会)

Apresentação dos participantes e anfitriões

Podendo ser traduzido como “uma vez, um encontro”, *Ichigo ichie* é uma mentalidade que nos orienta para a conexão com o momento, nos fazendo se dedicar a vivenciar o encontro que é único e não se repetirá jamais, pois tudo e todos ali presentes estão em permanente e constante mudança.

“Um líder vale + que mil imagens”

Contação de histórias para convocar a participação de todos

Os líderes precisam interpretar imagens, gerando discussões muito pertinentes que nascem especificamente da composição do time em questão, suscitando dezenas de habilidades e temas que compõem o universo de desenvolvimento da liderança hoje.

“A Minha Parte”

O exercício possibilita que os participantes falem de si e de seus valores por meio da história, convocando uma escuta de si e do outro e, mais ainda: a disponibilidade para dialogar com o desconhecido e inventar o novo. A experiência desse exercício tem como resultado a construção de um senso de pertencimento alicerçado pelo autoconhecimento e visão de objetivos/metas em comum.

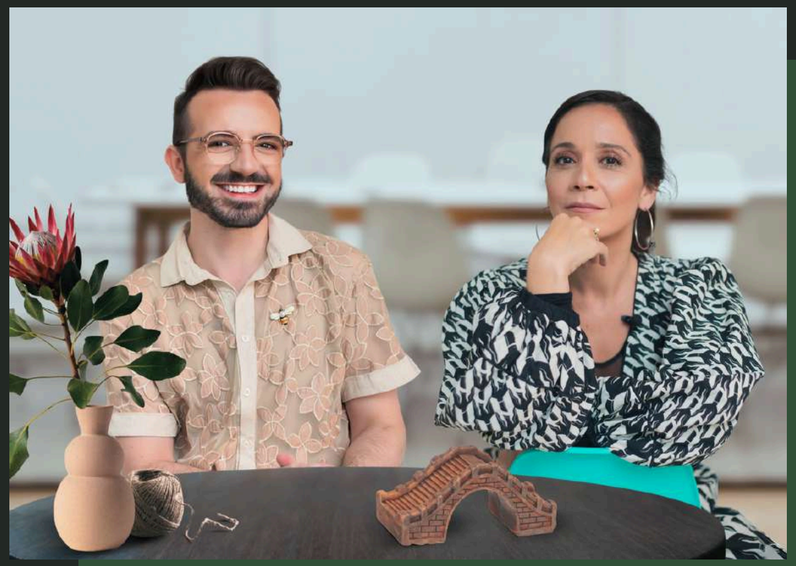
“A Trama e a Urdidura”

Os grupos farão rodadas de seleção e triagens das palavras que eles acreditam compor a trama e a urdidura perfeita para a empresa. Ao final, teremos as palavras definitivas que servirão como pacto resolutivo do encontro.

Encerramento + História

SUSTENTANDO PONTES
Por Cristiana Ceschi e Silas Grecco

OS ANFITRIÕES



UMA EXPERIÊNCIA A QUATRO MÃOS

Cristiana Ceschi

É atriz narradora formada pelo **Bayside College – Austrália**, Cientista Social (FFLCH-USP) e **mestre em ensino e aprendizagem da arte pela ECA – USP**.
É fundadora do Coletivo *As Rutes* e **ganhadora do prêmio Artist Links/British Council**. Desde 2002 trabalha com **educação coorporativa** facilitando grupos e criando projetos com o propósito de **expandir e aprofundar as possibilidades de desenvolvimento e realização humana** por meio do ***storytelling***.

ofiovermelhodashistorias.com

Silas Grecco

É profissional de capacitação e facilitação em **hospitalidade e CX**, com **15 anos de experiência de mercado de alto padrão** | **Coautor do livro 1º livro de CX no Brasil** | Silas foi **gerente global de CX e treinamento do grupo Fasano** por uma década. Hoje acredita que a hospitalidade é a síntese máxima das habilidades humanas do profissional do futuro. Já levou esses saberes para clientes como **Chanel, Zentys, Qualtrics, Rede Accor, Alelo, Hospital Oswald Cruz, Hotel Fuso, Hotel Casana, entre outras.**

silasgrecco.com.br

SUSTENTANDO PONTES
Por Cristiana Ceschi e Silas Grecco

DETALHAMENTO & CONDIÇÕES

Investimento: R$25.000,00

Grupos de até 20 pessoas

5 Horas de duração (estimado)

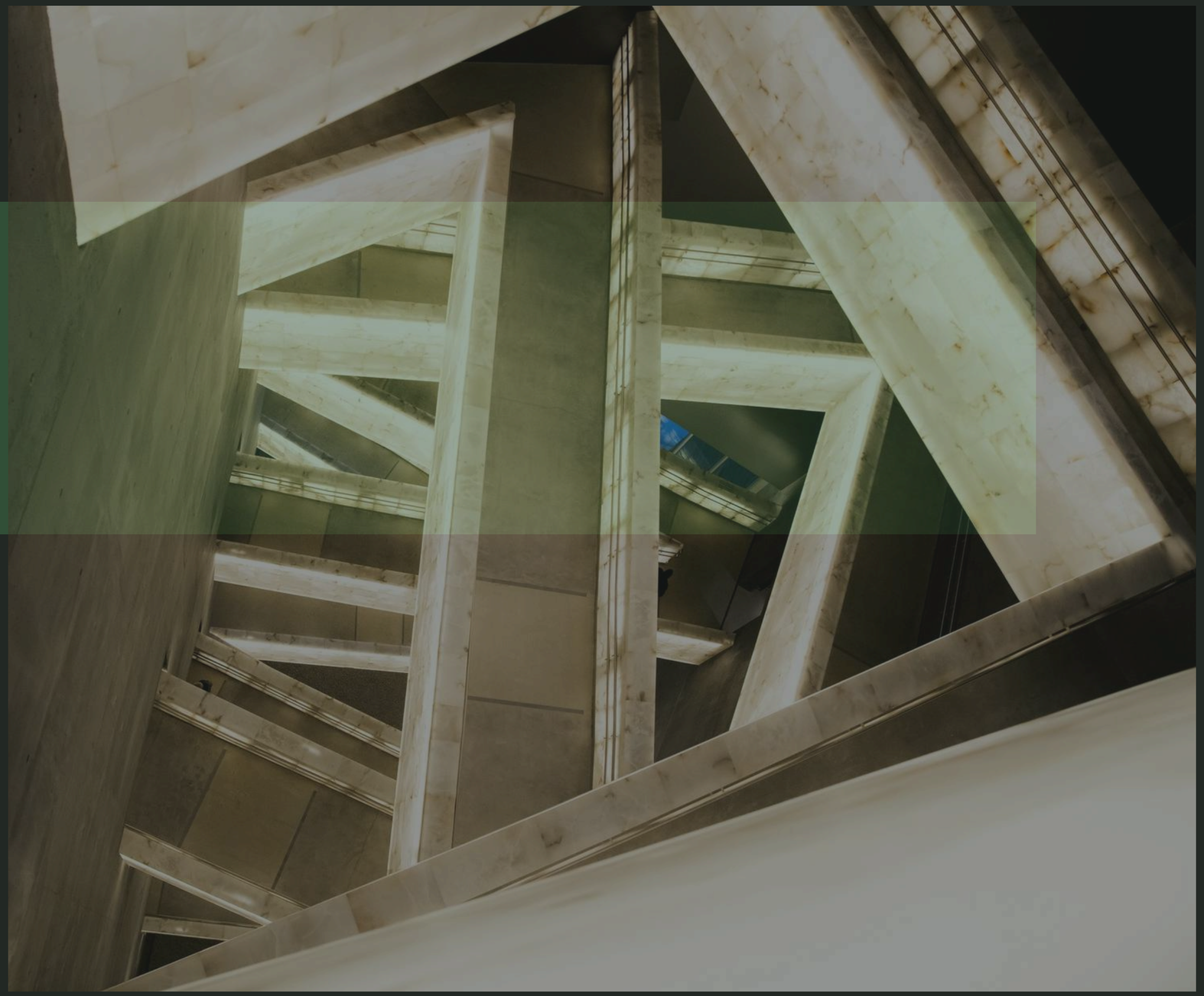
Guia de aprendizagem digital de

- A data requerida para o evento só estará garantida mediante a emissão da nota fiscal, que deve ser feita imediatamente após a aprovação da proposta.
- Os dados necessários para a emissão da nota fiscal eletrônica são: razão social, CNPJ e endereço completo com CEP.
- O pagamento deve ser feito em até 15 dias corridos após a emissão da Nota Fiscal Eletrônica.
- Em caso de atraso no pagamento haverá cobrança de 2% de juros ao mês e 0.033% ao dia.
- O cadastramento no sistema de compras da empresa deverá ser feito no momento da contratação.
- A Nota Fiscal Eletrônica será enviada por meio digital para o contratante (jamais por meio impresso).
- Esta proposta técnica e comercial tem valor contratual, ou seja, não é necessário assinar outro documento.
- Despesas com Emissão de Nota Fiscal e impostos (federais e estaduais) que somam 17% do valor do cachê já estão inclusos no valor do cachê.
- Empresa optante pelo Simples Nacional, não sujeito à retenção do IRRF, PIS, COFINS e CSLL, conforme Lei 12.741/2012.
- Caberá ao contratante oferecer: *Coffee break*, sala de treinamento ou auditório apropriado, projetor e sistema de som compatível com laptop convencional e microfone
- Despesas com passagens aéreas, traslados, estacionamentos, gasolina, hospedagens e alimentação não estão inclusos no valor do cachê.
- Para gravação do conteúdo, considerar adicional de 30% sobre o valor do orçamento.

Cancelamento

- Em caso de cancelamento do evento serão retidos 50% do valor do cachê (a data fica reservada para o cliente e outros trabalhos são recusados em função disto).
- Caso o evento seja inviabilizado por conta de problemas técnicos advindos do cliente, não haverá devolução de cachê.

CONTATO

11.97801-8777

sustentandopontes@gmail.com