

**CR BASSO**  
E d u c a ç ã o

PROPOSTA DE SERVIÇO  
**TREINAMENTOS**  
***IN COMPANY***

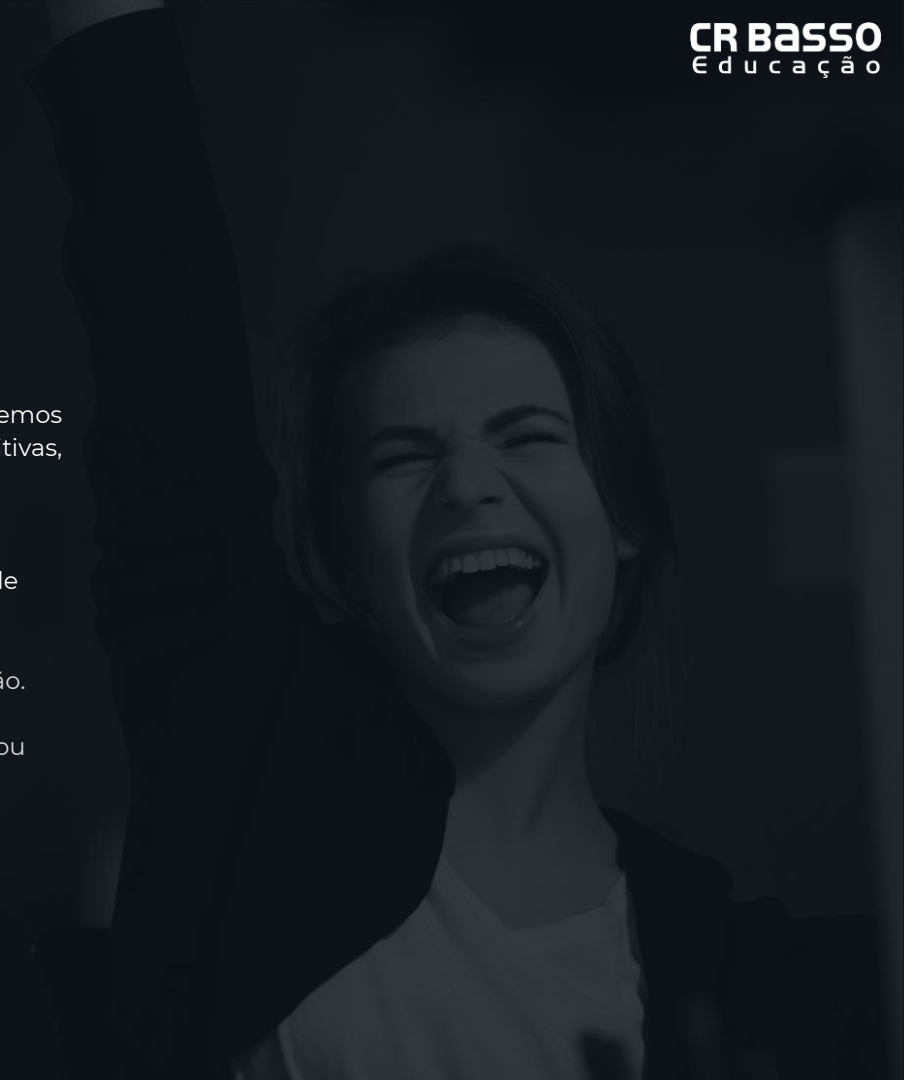
# NOSSO PROPÓSITO

Nosso propósito é potencializar resultados das organizações por meio da Educação Corporativa.

Acreditamos que com a ampliação da educação nas organizações, fortalecemos as competências da força de trabalho, tornando as empresas mais competitivas, contribuindo assim para o crescimento de nosso país.

Nossa MISSÃO é oferecer soluções em educação corporativa através de diferentes canais, prestar atendimento personalizado e entregar soluções de valor ao cliente, com resultados sustentáveis às partes.

“As pessoas determinam a capacidade de desempenho de uma organização. Nenhuma organização pode ir melhor do que as pessoas que têm. Toda organização desenvolve pessoas; não há escolha. Ou ela as ajuda a crescer ou impede seu crescimento. Ou as forma ou as deforma.” Peter Drucker - 1992



## A CR BASSO EDUCAÇÃO EM NÚMEROS

**+27 Anos**

CAPACITANDO  
PROFISSIONAIS

**+83.000**

PROFISSIONAIS  
TREINADOS

**+5.000**

EMPRESAS  
ATENDIDAS

**+96%**

SATISFAÇÃO DOS  
CLIENTES

# PREMIAÇÕES E RECONHECIMENTOS

CR BASSO,

eleita 08 vezes como a empresa Melhor Avaliada no segmento Consultoria de Treinamento e presente há 16 anos na lista dos 100 melhores Fornecedores para RH, segundo pesquisa promovida pela Revista GESTÃO & RH.



2023



2022



2021



2020



2019



2018



2017



2016



2015



Fornecedor  
de Confiança



# POR QUE CONTRATAR A CR BASSO?

Contratar a **CR BASSO**, significa contar com um parceiro que por mais de 27 anos vem construindo sua expertise pela intensa atuação em educação corporativa.

Nos últimos 16 anos, fomos consecutivamente eleitos entre os 100 Melhores Fornecedores de RH (pesquisa Revista Gestão & RH).

Em 08 anos fomos eleitos em pesquisa nacional o Melhor Fornecedor no segmento Consultoria de Treinamento do país, pela Revista Gestão RH.

Em pesquisa patrocinada pela revista Gestão RH e conduzida pela FGV in Company em 2021, foi feita a pergunta aos entrevistados: Você indicaria a CR BASSO para outras empresas?

A resposta apontou para a **nota 4,8** (numa variação de 0 a 5, onde 5 indica com toda certeza).

# Do Seu Jeito.

O nosso maior aprendizado nesses mais de 26 anos de história, foi que por mais que tentássemos mapear os principais problemas das organizações para criar um portfólio de treinamentos, nunca sentíamos que ele estava completo.

E fazia sentido nunca estar completo, afinal organizações são formadas por pessoas e assim como cada pessoa, cada necessidade gerada é única.

Com isso em mente desenvolvemos uma abordagem empática, onde realizamos uma *deep dive* nas necessidades da organização, e juntos criamos do zero uma solução de treinamento personalizada.

**CR BASSO**  
Educação

**GERENCIAMENTO DE  
TEMPO E  
PRODUTIVIDADE**

**SOBRE O TREINAMENTO:**

# GERENCIAMENTO DE TEMPO E PRODUTIVIDADE

No atual ambiente organizacional, há enormes exigências quanto a busca pela produtividade, entendida aqui como, “entregar” resultados com qualidade e no prazo, utilizando menos recursos, e isso implica em fazer o melhor uso dos mesmos, sendo o tempo, um dos mais preciosos. O fato é que muitas pessoas, quando questionadas sobre sua produtividade, reclamam do excesso de atividades. Cabe aqui questionar se realmente há excesso de atividades ou se os métodos empregados são pouco adequados. É preciso distinguir prioridades das rotinas, investir tempo em planejar, exercitar a melhoria contínua e avaliar a performance nas atividades executadas para o cumprimento das metas. Buscar resultados exige ainda equilíbrio entre vida pessoal e profissional e comportamento assertivo, de forma a respeitar o seu tempo e o tempo dos outros. Participe deste treinamento e descubra como você pode se beneficiar e beneficiar sua organização, sendo mais produtivo e estabelecendo ações mais consistentes. "Enquanto você não se der valor, não valorizará seu tempo. Enquanto não der valor ao tempo, não fará nada de importante". M. Scott Peck



**08 HORAS**  
DE APRENDIZADO



METODOLOGIA QUE FORMOU  
**+80.000 PROFISSIONAIS**

# OBJETIVOS

**1**

Refletir sobre o porquê da busca desenfreada pelo aumento da produtividade no âmbito das corporações, quais fatores entram em cena e como praticar a excelência.

**2**

Discutir o impacto que o mau uso do tempo acarreta em nossa vida pessoal e profissional, as características de quem faz bom uso do tempo e quem é o responsável pelas mudanças.

**3**

Apresentar conceitos e práticas no gerenciamento das energias e não do tempo, conforme estudos de Jim Loehr e Tony Schwartz e auditoria individual na prática de como estamos cuidando de nossas energias.

**4**

Apresentar os elementos fundamentais do gerenciamento de tempo como: definição de prioridades, planejamento, controle pelo Ciclo PDCA e o comportamento assertivo.

**5**

Distinguir o importante do urgente pela matriz de gerenciamento de Stephen Covey.

**6**

Apresentar ferramentas e dicas relevantes para auxiliar os participantes em sua jornada na busca pela produtividade.

# PROGRAMA

## Em busca da produtividade

- Quais são meus desconfortos no uso do tempo?
- Em busca da produtividade – fazendo mais com menos
- O que é eficiência e o que é eficácia na busca por produtividade

## Desafios pessoais e profissionais

- Você administra bem o seu tempo? Diagnóstico
- O que entendemos por tempo "nossos paradigmas"
- Os obstáculos estão em cada um de nós

## Como você usa o seu tempo?

- O que é importante tem que ser medido
- Balanço diário de uso do tempo
- Identificando os desperdiçadores de tempo

## Gerenciamento as energias

- Gerenciamento das energias
- Auditoria das energias com propostas práticas para equilibrá-las

## Principais elementos do gerenciamento de tempo

- Definindo as prioridades
- Elaborando o planejamento semanal
- Controle pelo ciclo PDCA

## Melhorando o uso do tempo e sendo mais produtivo

- Assertividade no uso do tempo
- Distinguindo o urgente do importante
- Matriz do gerenciamento de tempo
- Delegação de poder
- Atitudes de pessoas produtivas
- O que queremos mudar? (nossos desconfortos)
- Planos de ação 5W2H
- Dicas de economizadores de tempo

# PÚBLICO-ALVO E METODOLOGIA

## **Público-Alvo**

Gestores, que necessitem aumentar sua produtividade pelo melhor gerenciamento de tempo da UFTM.

## **Metodologia**

Exposição dialogada dos temas reforçados por exercícios práticos e autorreflexão pelos participantes. Apresentação de conceitos e ferramentas de forma interativa, utilizando a experiência dos participantes e uso de problemas reais para reflexão, análise das situações e discussão de poderosas dicas práticas. Filmes serão apresentados de forma intercalada visando ampliar a percepção dos participantes na busca por produtividade.

# CURRÍCULO CONSULTOR



**CARLOS BASSO**  
Diretor Executivo

Carlos Basso - Consultor organizacional e de recursos humanos que há mais de vinte e cinco anos acumula experiências em educação corporativa e projetos de consultoria em temas como: Desenvolvimento de Lideranças, Técnicas de Negociação, Gerenciamento de Tempo, Gestão Estratégica de Negócios, Gestão de Pessoas, Comunicação e Assertividade, Feedback, Estratégias com Clientes, Planejamento e Gestão por Indicadores, entre outros temas.

Administrador de Empresas com MBA em Marketing pelo IBMEC-SP. Executive and Professional Coach pela SBCoaching. Especializações em Finanças Corporativas pela FGV-SP e New York University-NY. Mentor e Coordenador do Programa de Líderes. Autor de dezenas de Manuais Técnicos sobre o ambiente Corporativo.

Coautor dos Livros: Excelência ao Cliente; Gestão do Tempo; Equipes de Alta Performance pela Editora SER+. Escreve regularmente artigos sobre relações profissionais e empresariais.

Durante 15 anos, acumulou experiências atuando em cargos estratégicos no mercado financeiro. Especialista no desenvolvimento e apresentação de treinamentos, programas de desenvolvimento de líderes e palestras a executivos e demais profissionais, bem como, por estruturar e conduzir projetos de consultoria tanto organizacional como de recursos humanos em organizações de todo o Brasil.

Foi agraciado com o título de Empreendedor em RH 2015, pela Revista Gestão e RH.



Coautor do Livro Ser+  
em Gestão do Tempo e  
Produtividade



Coautor do Livro Ser+  
em Excelência no  
Atendimento ao Cliente



Coautor do Livro Ser+  
com Equipes de Alto  
Desempenho

**CR BASSO**  
E d u c a ç ã o

**RELAÇÕES  
INTERPESSOAIS E  
GESTÃO DE CONFLITOS**

**SOBRE O TREINAMENTO:**

# RELAÇÕES INTERPESSOAIS E GESTÃO DE CONFLITOS

Não há relação à prova de conflitos, mas quando eles ocorrem no ambiente de trabalho, o impacto é devastador, já que eles afetam o clima, a produtividade, os resultados e principalmente a energia do time. No entanto, até as mais graves situações de conflitos, quando bem gerenciadas e com as ferramentas e estratégias corretas, podem ser trabalhados de forma construtiva. Trata-se, portanto, de colocar em prática um conjunto de competências comportamentais e valores que ora precisam ser despertados, ora precisam ser desenvolvidos. Junte-se a essa realidade, a emergência do tema nas empresas e a razão é clara: nunca, como antes, aconteceram tantos conflitos profissionais. Existem variadas razões, mas uma delas, sem dúvida, está relacionada com a característica dos ambientes de trabalho atuais, composto por colaboradores de diferentes gerações, perfis, culturas, sonhos e expectativas, atuando juntos, sobre pressão por resultados e nem sempre com tempo para refletir sobre suas relações. **A proposta deste treinamento é focar na gestão de conflitos, apresentando as mais modernas técnicas e conhecimentos para empoderar os participantes, habilitando-os a conviver em cenários onde a visão do outro vem para somar e não para dividir.**



**08 HORAS**  
DE APRENDIZADO



METODOLOGIA QUE FORMOU  
**+80.000 PROFISSIONAIS**

# OBJETIVOS

1

Capacitar profissionais de diferentes níveis hierárquicos para a construção de relações profissionais assertivas, habilitando-os para o gerenciamento dos naturais conflitos que surgem no ambiente de trabalho.

2

Apresentar estratégias para a desenvolvimento de uma marca pessoal admirada, a partir da capacidade de mediar situações-problema e da adaptação a cenários em constante mudança.

3

Gerar o autoconhecimento necessário para o desempenho com excelência em times de trabalho, a partir da apropriação do pensamento divergente como meio de descobrir novas perspectivas e possibilidades de solução de problemas.

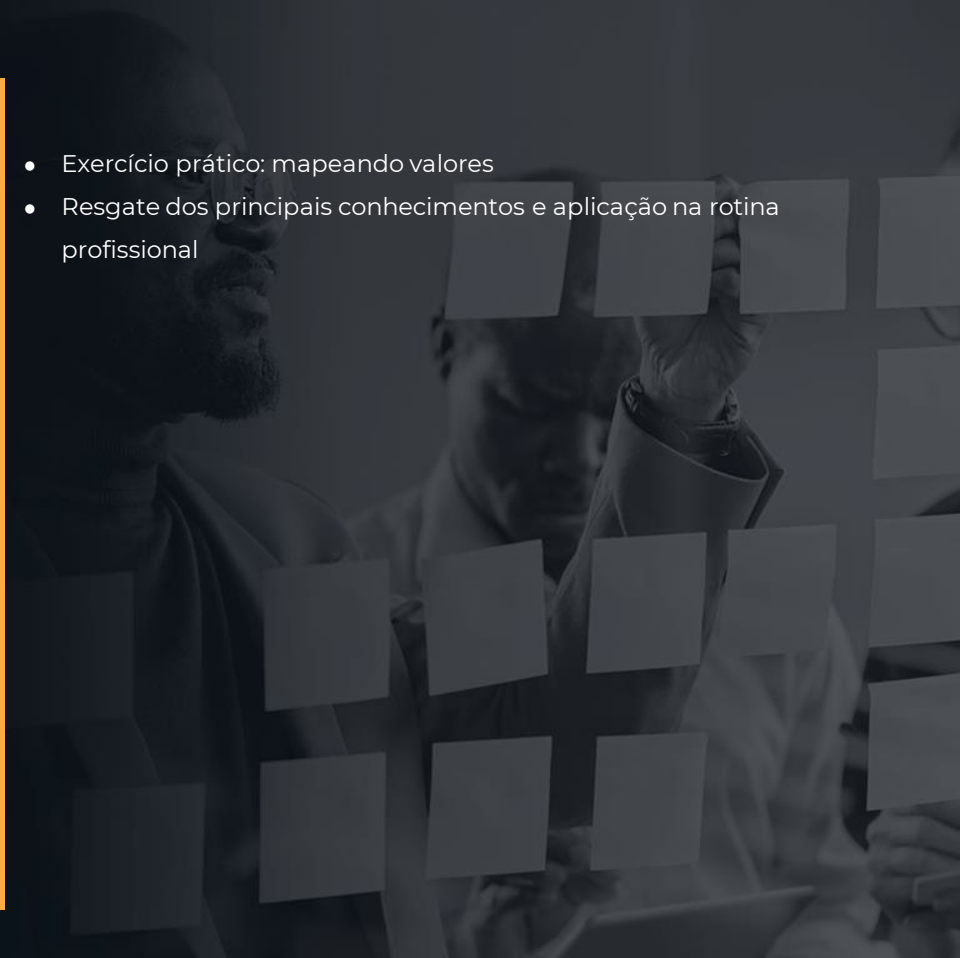
4

Proporcionar através de dinâmicas que os participantes vivenciem e gerenciem situações de conflitos em casos simulados ou reais com discussão e devolutiva pelos participantes e pelo Instrutor.

# PROGRAMA

- Dinâmica de integração e apresentação do tema
- Os conflitos sob a perspectiva pessoal e profissional
- Tipos mais comuns de conflito: os bons, os ruins e os relevantes
- O uso construtivo de conflitos
- Estratégias para conflitos internos e externos
- Exercício de gestão de conflitos
- Resgate dos principais conhecimentos e aplicação na rotina profissional
- Diálogos na gestão de conflitos – a comunicação congruente
- A negociação como solução do conflito
- Autoliderança e mediação de conflitos
- Gerenciando conflitos na equipe – o gestor mediador
- Gestão de conflitos e os valores do gestor

- Exercício prático: mapeando valores
- Resgate dos principais conhecimentos e aplicação na rotina profissional



# PÚBLICO-ALVO E METODOLOGIA

## **Público-Alvo**

Gestores que possuem interação presencial e/ou online, notadamente, aqueles cujas avaliações e histórico de interações indicam a necessidade de aprimoramento das competências comportamentais da UFTM.

## **Metodologia**

Condução por meio da exposição do conhecimento a respeito do tema, complementada por dinâmicas de grupo e vivências individuais. Uso de metodologias ativas em capacitação e recomendações para manutenção do conteúdo transmitido e aplicação no dia a dia de trabalho, pós-treinamento.

# CURRÍCULO CONSULTOR



**TADEU BRETTAS**

Graduado em Publicidade e Propaganda pela PUC-Campinas, Pós-Graduado em Marketing pela ESPM e Mestre em Administração de Empresas pela UNIMEP. Coach de Pontos Fortes certificado pela Gallup. Consultor associado na CR BASSO Educação e Conselheiro Trends Innovation certificado pela Inova Business School. Professor da disciplina “Estratégias de Ativação” na graduação em Publicidade e Propaganda da Unianchieta. Professor da disciplina “Criatividade & Ideation” e “Pitch de Negócios” no MBA Executivo da Inova Business School, no IBFE - Instituto Brasileiro de Formação de Educadores e de “Comunicação e Oratória” na ESD - Escola Superior de Direito. Professor convidado das disciplinas “Inovação e Geração de Ideias” e “Gestão da Inovação” no MBA em Gestão de Negócios da FIA – MBAs Executivos, Cursos in company e EAD. Professor convidado da Pós-Graduação em Marketing Organizacional da Unicamp – Instituto de Economia – Gestão da Marca e Gestão de Marketing. Leciona também a disciplina “Gestão da Inovação” nas Pós-Graduações em Gestão de Projetos e Gestão Estratégica da Produção na Faculdade de Engenharia Química da Unicamp. Docente na Pós-Graduação no Hospital Albert Einstein – Ensino e Pesquisa, lecionando a disciplina “Gestão de Processos de Inovação” na Pós-Graduação em Compras e Suprimentos. Orientador de trabalhos e conclusão de curso do MBA em Negócios Digitais da ESALQ-USP. Professor das disciplinas “Inovação em Mídias Digitais” e “Planejamento de Marketing Digital na Pós-Graduação SENAC. Professor das Pós-Graduações em Comunicação e Retórica e Produção Cultural/Curadoria de Conteúdo da Belas Artes. Aluno Especial do Instituto de Estudos da Linguagem da Unicamp – Doutorado em Linguística. Co-autor do livro “Marketing Contemporâneo”, publicado pela Editora Saraiva no Brasil e no México. Trinta anos de experiência na condução de equipes criativas e 25 anos de atuação com docente.

**CR BASSO**  
E d u c a ç ã o

**COMUNICAÇÃO E**  
***FEEDBACK***

**SOBRE O TREINAMENTO:**

# COMUNICAÇÃO E *FEEDBACK*

Entre as diversas competências exigidas no ambiente corporativo, não temos dúvida em afirmar que a comunicação é a mais importante. Profissionais competentes se arranjam. Profissionais competentes e bons comunicadores, fazem sucesso, eis a diferença. Nas relações com subordinados especialmente, oferecer feedback eficiente é uma das técnicas mais poderosas de comunicação para obter o engajamento da equipe. Quando melhoramos nossas habilidades de feedback, estabelecemos um processo de compreensão, respeito e confiança em uma relação. Quando não damos nenhum retorno a uma pessoa, além de sentir os resultados dessa rejeição, ela pode realmente reagir com baixa produtividade e/ou comportamentos inadequados. Em ambientes onde a confiança e o diálogo estão presentes, praticar o feedforward tem elevado o desempenho de colaboradores pelo estímulo do líder a esse novo olhar para o futuro.



**08 HORAS**  
DE APRENDIZADO



METODOLOGIA QUE FORMOU  
**+80.000 PROFISSIONAIS**

# OBJETIVOS

**1**

Destacar os desafios do mundo das competências e discutir a importância da comunicação no contexto empresarial, enfatizando o uso dos recursos verbais e não verbais.

**2**

Valorizar o uso da comunicação e do comportamento assertivo nas relações com pares, superior e subordinados.

**3**

Discutir porque é tão difícil dar e receber feedback e suas consequências quando não trabalhado adequadamente.

**4**

Discutir o conceito de assertividade e as consequências da agressividade ou passividade nas relações de troca de feedback.

**5**

Compreender os conceitos que refletem as relações de “exposição e feedback”, apoiado na Janela de JoHuri.

**6**

Apresentar e praticar o passo a passo do processo de feedback, com o uso de linguagem assertiva.

**7**

Discutir os elementos facilitadores da prática do feedforward e seus benefícios aos líderes e às equipes.

**8**

Realizar dinâmicas práticas simuladas ou de casos reais trazidos pelos participantes.

# PROGRAMA

- Comunicação interpessoal
- Comunicação verbal e não verbal
- Comportamento assertivo
- Avaliando o desempenho (formal e não formal)
- O valor da assertividade na prática do feedback
- Relações interpessoais: exposição e feedback
- Janela de JoHari: como nos vemos e como os outros nos veem
- A diferença entre feedback e feedforward
- Armadilhas na prática do feedback
- Para um feedback assertivo é preciso...
- Passo a passo do processo de feedback
- Oficinas práticas “simuladas” com uso da linguagem assertiva no processo de feedback
- Feedforward – olhando para o futuro

- Como estimular a prática e quais os benefícios do feedforward
- Plano de desenvolvimento individual - PDI
- Follow-up do PDI



# PÚBLICO-ALVO E METODOLOGIA

## **Público-Alvo**

Gestores que almejam cargos de liderança, ou que são responsáveis pela comunicação e troca de feedback para o desenvolvimento de outras pessoas da UFTM.

## **Metodologia**

Apresentação expositiva e amplamente dialogada com os participantes. Serão utilizados instrumentos a fim de proporcionar autoanálise e autoidentificação pelos participantes. Daremos ênfase na realização de vivências grupais emergentes de questões e temas trazidos pelos participantes, refletindo situações de assertividade, trocas de feedback e práticas de feedforward auxiliando-os em suas situações pessoais e profissionais do dia a dia.

# CURRÍCULO CONSULTOR



**VIVIEN CHIVALSKI**

Consultora organizacional, jornalista com especialização em Marketing e Comunicação Organizacional pela USP; com MBA Executivo em Desenvolvimento Humano & Psicologia Positiva – IPOG. Ministra há mais de 25 anos palestras e seminários em especial nas áreas de Comunicação Corporativa, Comunicação Interna, Formação de Comunicadores, Liderança Comunicadora, Adaptação Cultural. É redatora e atua como jornalista empresarial analisando ferramentas e veículos de melhor alcance para diferentes públicos, como também implantando e gerenciando programas específicos de comunicação interna em organizações. Trabalha com desenvolvimento de líderes e gestores em programas de treinamento, coaching e com trainees.

Foi responsável pela condução de campanhas culturais e projetos de desenvolvimento de livros, jornais, textos empresariais, conteúdos eletrônicos. Profissional com vivência no exterior, trabalhou em parceria com as universidades americanas de San Diego e Carolina do Sul. Na área organizacional, desenvolveu projetos e treinamentos em diversas organizações como Grupo Saint-Gobain, SBC Trans, Grupo Oscar Calçados, STF, Companhia Brasileira de Alumínio, Companhia Suzano de Papel e Celulose, BD, Correios, Ford Motor Company, Fundação Bradesco, Fosfertil, General Motors, Honda, IBM, Indiana Seguros, Leroy Merlin, Mercur, Petrobrás, Prefeitura de São Paulo, Schneider Electric, Secretaria da Saúde do Estado de São Paulo, Sicredi, Telefônica, Unilever, Visteon entre outras. É consultora associada à CR BASSO Educação Corporativa.

**CR BASSO**  
E d u c a ç ã o

**LIDERANÇA E  
INFLUÊNCIA**

# PROGRAMA – 08 HORAS

- Gestão de pessoas e o papel do líder
- O que é liderança e o que é ser líder?
- Pipeline da liderança
- Comportamentos do líder servidor
- Liderança por autoridade ou poder?
- Como o líder pode “produzir” influência na equipe
- Estilos de liderança e suas consequências

- Estilo do líder x maturidade dos liderados
- Exercitando os estilos de liderança



# PÚBLICO-ALVO E METODOLOGIA

## **Público-Alvo**

Gestores que necessitem ampliar as habilidades de liderança e influenciar pessoas da UFTM.

## **Metodologia**

Apresentação expositiva e dialogada com apoio de projeção multimídia. Exercícios, dinâmicas de grupo, exibição de filmes para a fixação dos conceitos apresentados.



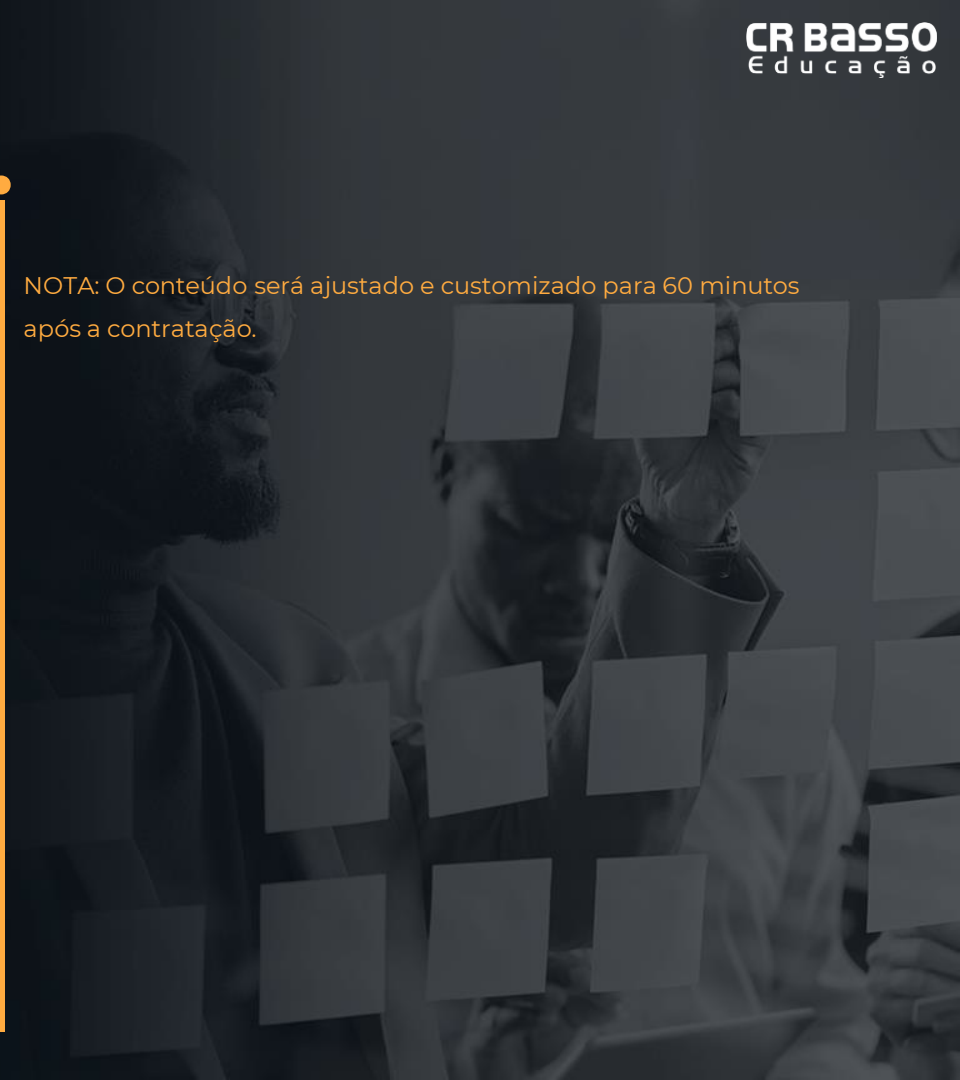
**CR BASSO**  
E d u c a ç ã o

**PALESTRA –  
AUTOLIDERANÇA**

# PROGRAMA – 60 MIN.

- Promovendo a adaptabilidade
- Protagonista - dono do negócio
- Qual é sua visão de futuro?
- Definindo a autoliderança
- Valores pessoais na autoliderança
- Roda das competências do líder

NOTA: O conteúdo será ajustado e customizado para 60 minutos após a contratação.



# PÚBLICO-ALVO E METODOLOGIA

## **Público-Alvo**

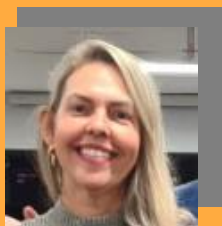
Gestores que buscam o desenvolvimento pessoal e profissional da UFTM.

## **Metodologia**

Apresentação dialogada dos conceitos apoiado em projeção multimídia.



# CURRÍCULO CONSULTOR



**VALÉRIA LASCA**

Psicóloga, mestre pela Unicamp. Docente de cursos de Pós-Graduações FGV, Mackenzie e FIA. Coordenadora de Cursos de MBAs FIA.

Formação na abordagem cognitiva comportamental pela USP.

Pesquisadora do Grupo de Qualidade de Vida no Trabalho - FEA USP.

Curso de PNL pela SBPNL. Curso de Criatividade pela Faap.

Coach pela Sociedade Brasileira de Coaching.

Certificações: Instrumentos Extended Disc e Big Five.

Consultora em projetos de Treinamento e Desenvolvimento em empresas privadas e públicas há mais de 20 anos.

Coach e Mentora de mais de 10.000 Líderes em Programas de Lideranças.

Coautora dos livros “Exercite sua mente”, editora Prestígio (Grupo Ediouro) e “Atitudes de Sucesso”, editora casa do psicólogo.

Entrevistada pelos importantes veículos de comunicação do país como Globo Repórter, Folha de SP, Marília Gabriela, entre outros.

# CUSTOMIZAÇÃO, CONSULTORES E AVALIAÇÃO

## **Alinhamento Prévio (Customização)**

Estamos abertos para uma sessão de alinhamento prévio (à distância) envolvendo nossos Consultores especialistas junto a Representantes da Contratante, especialmente do RH e o Gestor direto dos participantes do evento. O propósito é que nosso consultor(a) possa conhecer detalhes e o perfil dos participantes, bem como as expectativas de mudanças esperadas pela Contratante após o treinamento.

## **Equipe de Consultores**

Nossa equipe de consultores é constituída por profissionais de sucesso nos temas em que atuam, com extensa formação acadêmica e alinhada com nossa cultura organizacional.

## **Avaliação de Treinamento**

A avaliação de reação via web será aplicada ao término de cada evento. Após a consolidação dos resultados será elaborado um relatório contendo toda a análise percebida pelos participantes.

# MAIS QUE UM TREINAMENTO, **UMA EXPERIÊNCIA INCRÍVEL DE APRENDIZAGEM**



**CLIQUE NO PLAY E ASSISTA!**

## ONDE ALGUNS DE NOSSOS ALUNOS ESTÃO:



**+5.000 EMPRESAS ATENDIDAS**

# PROPOSTA COMERCIAL – Online ao vivo

CRB 69730/24C

11/06/2024

| TEMA                                         | CARGA HORÁRIA | PESSOAS /TURMA | Nº DE TURMAS | INVESTIMENTO POR TURMA | INVESTIMENTO TOTAL C/ DESCONTO |
|----------------------------------------------|---------------|----------------|--------------|------------------------|--------------------------------|
| GERENCIAMENTO DE TEMPO E PRODUTIVIDADE       | 08H           | 30             | 01           | R\$ 9.400,00           | R\$ 8.250,00                   |
| RELAÇÕES INTERPESSOAIS E GESTÃO DE CONFLITOS | 08H           | 30             | 01           | R\$ 9.400,00           | R\$ 8.250,00                   |
| COMUNICAÇÃO E FEEDBACK                       | 08H           | 30             | 01           | R\$ 9.400,00           | R\$ 8.250,00                   |
| LIDERANÇA E INFLUÊNCIA                       | 08H           | 30             | 01           | R\$ 9.400,00           | R\$ 8.250,00                   |

## NOTA:

Foi considerado no valor de investimento total 01 encontro de 08 horas para cada tema.

# PROPOSTA COMERCIAL

CRB 69730/24C

11/06/2024

## NOTA:

No investimento total do evento foi considerado a realização de forma ONLINE AO VIVO.



### MODALIDADE

ONLINE



### CARGA HORÁRIA/ DIAS

60 MIN. (1 DIA)



### Nº DE PESSOAS POR TURMA

Até 100 participantes



### Nº DE TURMAS

01



### INVESTIMENTO POR TURMA

R\$9.870,00



### INVESTIMENTO TOTAL COM DESCONTO

R\$ 6.000,00

# CONDIÇÕES GERAIS



## Forma de pagamento

O pagamento deverá ser efetuado em até 30 dias após a realização de cada módulo ou conforme acordado previamente entre as partes, mediante a apresentação de Nota Fiscal.



## Outras despesas

Sem despesas adicionais, visto que o treinamento será realizado via transmissão ONLINE AO VIVO.



## Validade da proposta

Esta proposta tem validade até 30/04/2024.



## Itens inclusos

Estão inclusos no preço: Material didático e certificado em formato digital. O certificado será fornecido quando a frequência do participante for igual ou superior a 75%.



## Previsão para a realização

O evento está previsto para ocorrer ao longo de 2024 através de transmissão ONLINE AO VIVO.

# RECURSOS NECESSÁRIOS - ONLINE



**ONLINE AO VIVO**

**Forma de acesso:** Através de link online (enviaremos a permissão de acesso e senha no dia anterior ao início do evento);

**Forma para assistir:** Recomendamos que o acesso ao curso ocorra através de computador individual (PC ou Notebook), uma vez que são disponibilizados conteúdos diversos ao longo da apresentação, facilitando assim a interação pelo Aluno.

**Recursos para acesso:** Conexão de internet com no mínimo 5MB, e navegador (de preferência o Chrome).

**Áudio e vídeo:** Destacamos que cada participante disponha de HEADSET ou fone de ouvido e que é **altamente recomendável** o uso de **WEBCAM** para geração de imagem e assim, aumentar a interação com o Instrutor e os demais Alunos.

**NOTA:** Estes recursos deverão ser providenciados pela Contratante ou Participante.

# INFORMAÇÕES GERAIS



**CR BASSO**  
Educação

## DADOS DA CONTRATANTE

UNIVERSIDADE FEDERAL DO TRIANGULO MINEIRO

Endereço: Av. Frei Paulino, 30 - N. Senhora da Abadia -

CEP: 38.025-180 - Uberaba - MG

Contato: Ricardo Almeida

Telefone: (34) 98806-0335

E-mail: [ricardo.almeida@uftm.edu.br](mailto:ricardo.almeida@uftm.edu.br)

## DADOS DA CONTRATADA

CR BASSO Consultoria e Treinamento S/S Ltda

Endereço: Avenida Francisco Prestes Maia, 275 - Conjunto 62

- Centro - São Bernardo do Campo - SP - CEP: 09770-000

CNPJ: 05.596.488/0001-85

Inscrição Municipal: 252076-1

Inscrição Estadual: ISENTA

# OBRIGADA,

pela oportunidade de  
ajudar você.



**Vilma Parra**

*Departamento Comercial*

**(11) 5591-3000**  **(11) 5591-3000**

[vilmaparra@crbassoconsultoria.com.br](mailto:vilmaparra@crbassoconsultoria.com.br)

[www.crbasso.com.br](http://www.crbasso.com.br)

ACOMPANHE A CR BASSO



**CR BASSO**  
Educação

**CR BASSO**  
Educação



[www.crbasso.com.br](http://www.crbasso.com.br)



@crbassooficial