

Jornada Solidária

Jogo da Solidariedade - Ajude-nos a vencer!



Você pode doar:

Kit 1

Kit 2

Kit 3



12 horas

Fralda Geriátrica
Tam G.

06 horas

01 Hidratante
02 Sabonetes
01 Creme Dental

06 horas

01 Jogo
01 Hidratante
01 Creme Dental

Período da arrecadação: 14/08 a 06/09

Comissão da Jornada Solidária: Ana Carolina da Silveira, Andressa Santos, Caio Roberto, Flávia Gonçalves, Gabrielle Torres, Gabrielle Rios, Leonardo Freitas, Nathally Lobato, Stela Priscila e Stefani Portolani.

Comissão da Jornada de Administração: Aline Fernanda, Cristiane Grigolato, Daniela Diniz, Diogo Balisteri, Eliete Souza, Eduardo Sant Anna, Leliane Oliveira, Natália Gubbiotti, Nivea Lobato e Ozy Galdino.

Coordenação: Prof^ª. Daniela Brassolatti, aluno Tadeu Yamada.

Direção: Prof^º. Jarbas César de Mattos

jornadaadmuni.wordpress.com/ www.facebook.com/jornadaadm

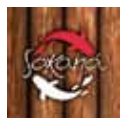
PATROCINADORES



APOIO E BRINDES



HABIB'S



PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



Reitoria: Prof^º. Dr. João Carlos Di Genio

Diretoria do ICSC: Prof^ª. Marisa Regina Paixão

Diretora do Campus: Prof^ª. Dr^ª. Cristina Zampieri

Chefe do Campus: Rodrigo Machi

Coord. Geral de Adm: Prof^º. Fábio Gomes da Silva

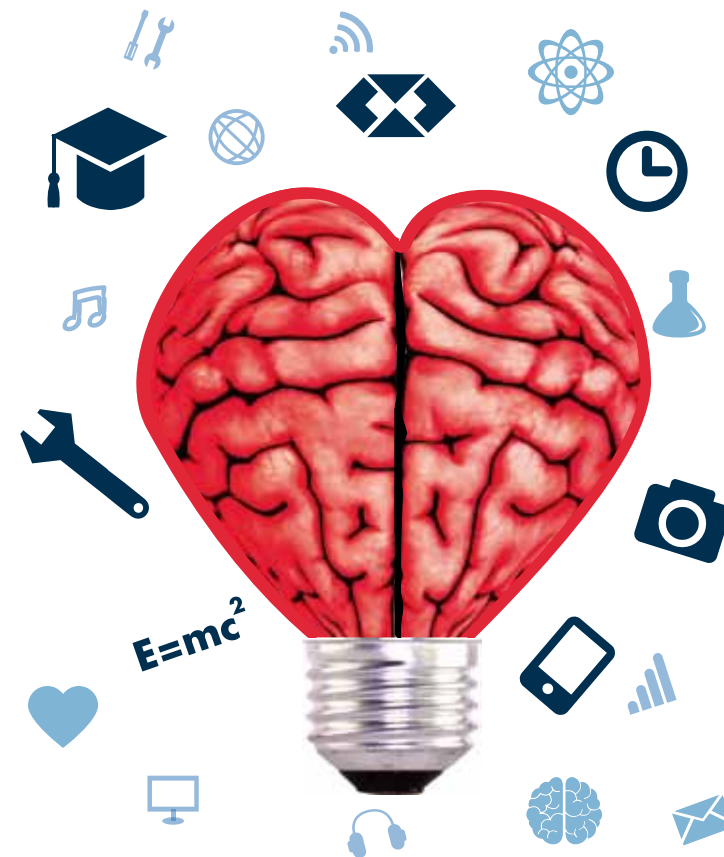
Coord. Local de Adm: Prof^º. Jarbas César de Mattos

19ª Jornada



ADMINISTRAÇÃO

04 a 06 | SETEMBRO | 2017



CORAÇÕES & MENTES

Conquistar para gerir!



Programação

04 de Setembro

19h10: Atividade Cultural:



Dança do Ventre
Daniela Lanza e Grupo
Academia Motricidade

05 de Setembro

19h10: Atividade Cultural:



Zumba e Body Balance
Academia Smart Fit

06 de Setembro

19h10: Atividade Cultural:



2 Brothers
Violino

19h30: Palestra:

“Os segredos do relacionamento interpessoal”

Palestrante: Marco Meda

➤ *Quais são os segredos do relacionamento interpessoal? Porque as pessoas são diferentes? Porque as pessoas pensam, agem e reagem de maneira diferente? A visão de mundo real x mundo percebido? Como podemos criar filtros que favoreçam o relacionamento interpessoal? Como lidar com pessoas diferentes? Como lidar com as minhas emoções e as emoções das pessoas? Carisma, credibilidade, colaboração e comunicação!*



19h30: Palestra:

“Inteligência Emocional - fator preponderante de gestão e negócios de sucesso”

Palestrante: Carlos Nascimento

➤ *A palestra abordará a realidade brasileira frente a gestão das emoções das pessoas e sua correlação com a gestão de negócios. Abordaremos os pífios resultados encontrados no Brasil pela interferência destas variantes frágeis de gestão, bem como trabalharemos a demonstração prática do porque e do como refazer esta realidade sob os olhos e análise do mundo da neurociência, do neurocoaching e do Construtivismo.*



19h30: Palestra:

“Psicologia do consumidor: da Biologia Ao Neuromarketing”

Palestrante: Pedro de Camargo

➤ *As ciências sociais, sozinhas, já não dão conta da análise qualitativa do comportamento do consumidor. E neste cenário surgem as novas pesquisas biológicas e neurológicas que analisam a motivação de consumo de dentro para fora. Com o desenvolvimento da neurociência e dos equipamentos de diagnóstico por imagem surge a possibilidade e não mais perguntar ao consumidor o que ele sente, mas sim olhar diretamente*

Mini Currículo

Mini Currículo: Marco Meda é treinador em Desenvolvimento Humano com formações nos maiores institutos nacionais e internacionais nas áreas comportamentais e de inteligência emocional. É escritor e trainer em Programação Neurolinguística Sistêmica (PNL) com especializações em Hipnose Ericksoniana e Coaching. Com formações na USP e FGV desenvolveu mais de 80 programas de treinamentos no Brasil com base na transformação pessoal e profissional. Já ministrou aulas em pós graduações em diversas universidades e institutos nos estados de SP, PR, MS, MG e TO. Realiza palestras e ministra programas de treinamentos nas áreas de liderança, oratória, atendimento ao cliente, vendas, negociação e etiqueta.

Mini Currículo

Mini Currículo: Executivo Empresário, Neurocoach, Gestor Público, Head/Jobhunter & Master Trainer Comportamental, Especialista em Desenvolvimento Construtivista Estratégico de Pessoas. Formação Cidadã pelo IPESGSP (Instituto de Pesquisas e Estudos de Governo). Formação em Coach pela Universidade Mackenzie SP. Graduado em Ciências Jurídicas pela Uniara. Especialização em Administração Pública pela FGV. Certificação Internacional em Coaching Programação NeuroLinguística pelo ICF (International Coach Federation). Criador do Método de Neurocoaching Construtivista e da Escola de Coaches Construtivistas - YPY - Consultoria & Soluções.

Mini Currículo

Mestre em Educação, com ênfase em Educação Corporativa pela PUC Campinas e MBA em Comunicação de Marketing pela ESPM. Graduado em Direito do Estado pela UERJ. Palestrante internacional em conferências em Portugal (IPAM) e Cidade do México pela International Mindcode. Conferencista APAS 2012 e colunista da revista Supervarejo da APAS. Professor do programa de PósGraduação INEPAD/USP e de Pós-Graduação FGV/ISAE. Em 2009, publicou seu primeiro livro "Neuromarketing: decodificando da mente do consumidor", em 2010, publicou o segundo livro "Comportamento do consumidor: biologia, anatomia e fisiologia do consumo", em 2012 lançou o seu novo livro "Eu compro, sim! Mas a culpa é dos hormônios".