

NTI INFORMA

COMPRA DE ITENS DE INFORMÁTICA



A Embrapa vai promover a compra corporativa, por ata de registro de preços, de softwares básicos, desktops e notebooks e hardware para infraestrutura. Essa compra deverá envolver também itens de planos de ação de pesquisa e transferência de tecnologia.

A Unidade deverá informar à Sede, até o dia 29, sua lista de itens. Os colegas com itens naquelas categorias aprovados em seus PAs devem informar o NTI o mais rapidamente possível. Dúvidas sobre os procedimentos podem ser resolvidas com o supervisor Edilson Guimarães, ou com o chefe-adjunto de Administração, Rodolfo Godoy.



CURSO

DIÁLOGO É A BASE PARA RELACIONAMENTOS MAIS PRODUTIVOS

Na última semana, de 20 a 24 de maio, supervisores e substitutos participaram da primeira turma do curso "Comunicação Assertiva", ministrado pelo SENAC São Carlos. O curso aconteceu no auditório Manfred Bugner, no período da tarde. Uma segunda turma fará o curso de 24 a 28/06/2013.

O objetivo do curso foi desenvolver competências de comunicação para maior assertividade dos feedbacks entre gestores e equipes. Dentre essas competências destaca-se: avaliar a maneira de comunicar-se, refletir sobre a melhor maneira de relacionar-se com as pessoas, e a emitir mensagem com intenção clara e objetiva.

Para Mathias, instrutor do curso, o comportamento não assertivo pode causar muitos conflitos e mal entendidos na Empresa, gerando ressentimentos e hostilidade. Na comunicação assertiva o profissional consegue direcionar os sentimentos ao comportamento e não à pessoa, sem constrangimento ou ansiedade.

“O curso foi muito proveitoso, interessante e rico em exemplos práticos. Acredito que tenha sido o pontapé inicial para a aprendizagem e a aplicação da Comunicação Assertiva no ambiente de trabalho e no ambiente social”, opina a pesquisadora Simone Cristina Méo Niciura.



DICAS PARA SER ASSERTIVO EM SUA COMUNICAÇÃO

1. Pense antes de falar e agir.
2. Fale de forma aberta, direta e honesta.
3. Diga "não" com tato, para não ferir suscetibilidades nem sentir culpa.
4. Faça e receba críticas de forma positiva e construtiva.
5. Esclareça situações duvidosas.
6. Admita os seus erros.
7. Esteja aberto/a ao compromisso e à negociação.