

PORTARIA CONJUNTA Nº 02/2015/GAB-SESP/BOPE, DE 19/01/2015.

Institui a Descrição e o Perfil de Competência Profissional da função Negociador do Batalhão de Operações Policiais Especiais do Estado de Mato Grosso - BOPE e determina outras providências.

O Secretário de Estado de Segurança Pública do Estado de Mato Grosso no uso de suas atribuições legais;

O Comandante-Geral da Polícia Militar do Estado de Mato Grosso no uso de suas atribuições legais;

O Comandante do Batalhão de Operações Policiais Especiais do Estado de Mato Grosso - BOPE, no uso das atribuições legais e;

Considerando a necessidade de estabelecer parâmetros para implementação da área de Provimento da função Negociador do Batalhão de Operações Policiais Especiais do Estado de Mato Grosso - BOPE;

Considerando a necessidade do desenvolvimento da ferramenta de Seleção de Pessoas integrante dos Macros processos de Gestão de Pessoas;

Considerando a necessidade de instituir um modelo de Gestão Estratégica de Pessoas através da Gestão por Competências, o qual é constituído por um conjunto de ferramentas práticas, objetivas e mensuráveis que possibilitam instrumentalizar a Gestão de Pessoas e os Gestores a promover o alinhamento do perfil dos servidores às necessidades estratégicas da Instituição;

RESOLVEM:

Art. 1º - Instituir a Descrição e o Perfil de Competências Técnicas e Comportamentais da função Negociador do Batalhão de Operações Policiais Especiais do Estado de Mato Grosso - BOPE.

Art. 2º - O perfil de Competências no enfoque Organizacional compreende o conjunto de conhecimentos classificados em Conhecimento, Habilidades e Atitudes (CHA) que contempla o perfil de um colaborador/servidor, impactando fortemente o desempenho e o resultado de suas ações.

Art. 3º - O perfil de Competências no enfoque Organizacional deverá ser utilizado como parâmetro na estruturação de políticas de desenvolvimento humano e profissional, principalmente nas áreas de Seleção de Pessoas e Desenvolvimento Profissional.

Art. 4º - A implantação do modelo de Gestão de Pessoas através dos Perfis Técnicos e Comportamentais e das Descrições dos Cargos supramencionados promoverá benefícios para a Instituição, pois permitirá a identificação e/ou compatibilidade do perfil do candidato com o perfil do cargo e/ou função desde o processo seletivo.

Art. 5º - A ferramenta de Gestão por Competências promoverá a identificação objetiva da necessidade do desenvolvimento da função mapeada.

Art. 6º - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Secretaria de Estado de Segurança Pública em Cuiabá, 19 de janeiro de 2015.

Zaqueu Barbosa - CEL PM

Comandante-Geral da Polícia Militar do Estado de Mato Grosso

(Documento Original Assinado)

José Nildo Silva de Oliveira - MAJ PM

Comandante do Batalhão de Operações Policiais Especiais do Estado de Mato Grosso

(Documento Original Assinado)

Relatório de Descrição da Função

NEGOCIADOR

IDENTIFICAÇÃO DO CARGO

Função: NEGOCIADOR

MISSÃO DA FUNÇÃO

Atuar em um evento crítico intervindo através de ações técnicas e dando suporte no processo de resolução da crise que vislumbrem um desfecho favorável preservando a vida e aplicando a lei.

RESPONSABILIDADES / ATIVIDADES

1. Disseminar a missão, a visão, os valores e as diretrizes de uma equipe de negociação visando o alinhamento de ações ao cumprimento e a execução do planejamento e das missões delegadas pelos superiores imediatos;
2. Ganhar tempo diminuindo a tensão do causador do evento crítico (CEC), buscando esvaziar suas pretensões delitivas, possibilitando mais tempo para as tomadas de decisões por parte das autoridades, e medidas de suporte a uma possível intervenção tática para estabilizar a crise.
3. Coletar informações através de entrevistas com CEC, refém/vítima, familiares, outras unidades policiais, consultas a sistemas e outras instituições e possíveis testemunhas para subsidiar as autoridades com poder de decisão e equipes táticas.
4. Estabelecer uma boa comunicação com o CEC através de escuta ativa, e destacando as concessões e/ou barganhas realizadas para fortalecer vínculo.
5. Esvaziar as expectativas do CEC, destacando que o negociador não tem poder de decisão, buscando trazê-lo para a dimensão da crise a fim de abrandar as exigências.
6. Estabelecer uma relação de dependência do CEC para com o negociador como intermediário para atender as suas necessidades primárias fazendo com que o CEC associe o negociador como um aliado na solução da crise.
7. Prover suporte tático distraindo o CEC para que o Grupo Tático execute a intervenção que finalize o evento crítico.

RELAÇÕES EXTERNAS

Serviço médico, concessionárias de água, energia elétrica, telefonia, outras instituições de Segurança Pública, OAB, Poder Judiciário, Ministério Público, unidades de inteligência, Direitos Humanos, imprensa, Serviço Municipal de Transportes Urbanos, organizações religiosas, pessoas da sociedade do círculo social da vítima/refém e/ou CEC, equipes de negociação de outras unidades federativas.

AMBIENTE

Local da crise.

EQUIPAMENTOS

Computador com acesso a internet, telefone de arremesso, armas de fogo, GPS, óculos de visão noturna (OVN), lanternas, rádios comunicadores com canal aberto com a equipe de negociação, equipamentos de proteção individual e coletivo (EPI e EPC), scanner de bagagem, cães farejadores (canil), viaturas customizadas de gabinete de crise com acessibilidade a tecnologias e captação e integração de imagens, aparelho celular, bloqueador de sinal de frequência, maleta de negociação, equipamentos diversos de escuta, amplificador de áudio, fibra ótica com monitor, repetidora móvel de comunicação, receptor de áudio, câmeras filmadoras e fotográficas, quadro branco, gravador digital, HD externo de grande capacidade, previsão de adiantamento para custeios diversos.

DESAFIOS DA FUNÇÃO

Atuar com alto grau de equilíbrio emocional, assertividade, resiliência, espírito de equipe, comunicação verbal, comunicação não verbal, saber ouvir, imparcialidade, capacidade de risco, concentração, disciplina, rendimento sob pressão, humildade, inovação.

PRÉ-REQUISITOS

Formação acadêmica, curso de formação policial, curso de negociador policial em crises com refém.

COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS DA FUNÇÃO NEGOCIADOR

PERFIL COMPORTAMENTAL DA FUNÇÃO - GRUPOS DE COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS

ATITUDES

Grupo 1 – Competências orientadas para Resultados

- Administração do tempo (Capacidade de organizar e otimizar o tempo para realização das atribuições e responsabilidades).
- Agilidade (Capacidade de responder prontamente quando solicitado e agir sempre na velocidade que a ocasião exija).
- Auto percepção (capacidade de perceber o próprio comportamento e adequá-lo a cada situação).
- Capacidade de agir em alinhamento à identidade e diretrizes da Instituição (Capacidade de perceber suas ações, decisões e estratégias como fontes de promoção da identidade e diretrizes da Instituição).
- Capacidade de análise (Capacidade de fazer análises criteriosas contemplando todas as variáveis possíveis para gerar ações e conclusões assertivas).
- Capacidade de normas e procedimentos (Capacidade de entender e cumprir rigidamente as normas e procedimentos da Instituição).
- Capacidade de risco (Capacidade de planejar, calcular e assumir riscos em situações difíceis).
- Comprometimento (Capacidade de disponibilizar todo o potencial em prol dos objetivos e metas, colaborando e dando suporte com total dedicação e empenho).
- Concentração (Capacidade de direcionar atenção para algo que a exija, mesmo em situações turbulentas, barulhentas ou adversas).
- Criatividade (Capacidade de apresentar novas e pertinentes ideias para solucionar de maneira eficaz problemas no cotidiano e/ou promover melhorias).
- Determinação (Capacidade de demonstrar firmeza no alcance dos objetivos, persistindo mesmo diante de adversidades).
- Disciplina (Capacidade de cumprir o que foi planejado para atingir resultados específicos, agindo rigorosamente dentro dos parâmetros normativos estabelecidos pela Instituição).
- Disseminação de informações (Capacidade de realizar com clareza explicações que promovam o compartilhar de informações).
- Espírito de Equipe (Capacidade de cooperar, colaborar e ajudar a equipe para que os objetivos da Instituição sejam

alcançados).

- Estratégia(Capacidade de planejar, analisar e definir ações específicas para potencializar resultados).
- Flexibilidade(Capacidade de relacionar-se com diferentes pessoas, adaptar-se rapidamente a situações inesperadas e mudar estratégias sempre que necessário).
- Foco em Resultados(Capacidade de manter-se comprometido com os resultados, dando o máximo do seu potencial para fortalecer a equipe e alcançar de maneira eficaz os objetivos).
- Humildade(Capacidade de reconhecer os próprios erros e corrigi-los).
- Imparcialidade(Capacidade de agir sem preconceitos e de forma não tendenciosa).
- Inovação(Capacidade de vislumbrar e implantar com excelência novas ideias e estratégias que agregue aos resultados).
- Liderança Comunicativa(Capacidade de manter uma comunicação positiva e de via dupla com a equipe).
- Objetividade(Capacidade de expor ideias de forma clara, fazendo-se compreender com facilidade e agilidade).
- Organização(Capacidade de manter em ordem documentos e demais recursos do trabalho, tendo controle sobre todas as suas atividades e realizando-as dentro da sequência mais produtiva).
- Persistência(Capacidade de persistir no alcance de objetivos, mesmo diante de adversidades e frustrações).
- Planejamento(Capacidade de dar ordem de prioridade às atividades, mesmo diante de situações adversas, e de otimizar procedimentos em favor da eficácia de resultados).
- Proatividade(Capacidade de antecipar-se aos fatos, promovendo ações preventivas no sentido de evitar adversidades e conduzir aos melhores resultados).
- Rendimento sob Pressão(Capacidade de gerar respostas rápidas e encontrar soluções para problemas diante de pressões internas ou externas).
- Visão Empreendedora(Capacidade de vislumbrar oportunidades e atuar de forma estratégica para potencializar resultados).
- Visão estratégica(Capacidade de elaborar estratégias e/ou tomar decisões com visão de longo prazo dos impactos).
- Visão Sistêmica(Capacidade de ter a visão do todo e fazer análises parciais e totais para elaboração de estratégias de sucesso e/ou tomada de decisão eficaz).

Grau: 5.00 (Forte evidência de competência)

Grupo 2 = Competências orientadas para o cliente

- Atenção(Capacidade de ser atento a detalhes e ao reconhecimento das necessidades das pessoas).
- Equilíbrio Emocional(Capacidade de manter ponderação e bom senso em situações de imprevistos e adversidades, agindo sempre de maneira equilibrada).
- Assertividade(Capacidade de comunicar-se com clareza, indo diretamente ao ponto com cortesia e sem rodeios).

- Bom humor(Capacidade de manter o estado de humor estável e agradável ao se relacionar com as pessoas, mesmo em situações adversas).
- Capacidade de síntese(Capacidade de resumir fatos, sendo objetivo em sua explicação verbal ou escrita).
- Comportamento ético(Capacidade de agir com integridade e transparência, priorizando a honestidade e a verdade nas interações com as pessoas).
- Comunicação não verbal(Capacidade de alinhar a expressão corporal e facial de forma coerente com a comunicação verbal).
- Comunicação verbal(Capacidade de expressar-se verbalmente de forma clara e objetiva, fazendo-se compreender por pessoas de qualquer nível sociocultural.
- Concentração(Capacidade de direcionar atenção para algo que a exija, mesmo em situações turbulentas, barulhentas ou adversas).
- Cooperação(Capacidade de compartilhar conhecimentos e informações, incentivando a troca para o crescimento conjunto).
- Discrição(Capacidade de agir comedidamente, preservando sigilos e não se expondo de forma indevida).
- Empatia(Capacidade de colocar-se no lugar do outro, percebendo suas motivações, interesses e percepções e gerando uma interação positiva).
- Fluência verbal(Capacidade de ser eloquente como orador e impressionar de forma positiva ao apresentar algum tema ou ideia).
- Integridade(Capacidade de agir com honestidade, transparência e respeito, transmitindo confiança às pessoas).
- Negociação(Capacidade de comunicar-se de forma clara, objetiva, flexível e empática, desenvolvendo argumentação envolvente capaz de prender a atenção da outra parte e conduzir aos melhores resultados para a Instituição).
- Persuasão(Capacidade de desenvolver argumentação convincente capaz de convencer facilmente os ouvintes).
- Relacionamento Interpessoal(Capacidade de relacionar-se de forma construtiva, demonstrando consideração e respeito pelos colegas, promovendo a integração de todos e compartilhando problemas e soluções).
- Resiliência(Capacidade de superar impactos adversos sem perder a capacidade de permanecer motivado e produtivo).
- Respeito(Capacidade de ter atitudes respeitosas na interação com todas as pessoas e em todas as situações).
- Saber ouvir(Capacidade de ouvir com atenção e respeito, demonstrando interesse e empatia).
- Solução de conflitos(Capacidade de gerar soluções para dirimir de maneira ágil e eficaz problemas e conflitos).

Grau: 5.00 (Forte evidência de competência)

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS DO NEGOCIADOR

HABILIDADES
EXPERIÊNCIAS

CONHECIMENTOS ESCOLARIDADE E CONHECIMENTOS ESPECÍFICOS PARA A FUNÇÃO

PRÁTICAS
NECESSÁRIAS
À FUNÇÃO

Conhecimento da legislação.

Domínio de ferramentas específicas de tecnologia.

Conhecimento da missão, visão, valores e diretrizes institucionais.

Domínio de normas e procedimentos da área de gerenciamento de crise e negociação.

Conhecimento de doutrinas de gerenciamento de crise e negociação.

Domínio de técnicas de memorização, observação, descrição.

Conhecimento de regulamentos institucionais e do procedimento operacional padrão.

Domínio psicomotor e raciocínio espacial.

Conhecimento a cerca de tendências/culturas.

Domínio de técnicas e ferramentas de Solução de Conflitos.

Conhecimento de programação neurolinguística.

Domínio de técnicas e ferramenta de Liderança.

Conhecimento na área de abordagem comportamental.

Conhecimento de técnicas de oratória.

Superintendência da Imprensa Oficial do Estado de Mato Grosso
Rua Júlio Domingos de Campos - Centro Político Administrativo | CEP 78050-970 | Cuiabá, MT

Código de autenticação: ed2a278a

Consulte a autenticidade do código acima em https://iomat.mt.gov.br/legislacao/diario_oficial/consultar