**Relações contratantes - Exemplaridade**

|  |
| --- |
| **Rememoração dos objetivos deste módulo:**No fim do módulo, os participantes:* Conhecem as motivações bem como os interesses dos contratantes, que não são sistematicamente convergentes com os da Total (própria cultura HSA, contexto contratual, trabalham em outras empresas fora da Total).
* São capazes de explicar aos contratantes quais são as motivações e os interesses da Total em matéria de H3SA.
* Conhecem as principais alavancas para fazer com que os contratantes adiram à cultura H3SA da Total.
* Compreendem que os contratantes fazem parte integrante da equipa de trabalho, e que são igualmente capazes de contribuir com ideias/práticas interessantes.
 |

Este documento é o guia do formador. Podem segui-lo porque contém todos os elementos que permitem ensinar um módulo, nomeadamente, as instruções para os exercícios, as referências ao PowerPoint que o acompanha e/ou diferentes recursos como filmes, e-learning... as perguntas a colocar aos participantes, os exercícios a realizar, se necessário.

**Duração prevista: 1h30**

**Modalidades pedagógicas:** Apresentação presencial.

**Pré-requisitos:** Módulo a planificar após os módulos que apresentam a carta (TCG 1.5) e MAESTRO (TCG 3.1).

**Pontos de atenção para preparar a sequência:**

Recuperar as estatísticas, ao nível do Grupo, das horas e desempenhos HSA da Total dos contratantes.

**Receção dos participantes:**

Bem-vindo(a).

Antes de começar, vejamos os objetivos deste módulo e como funciona.

# **Projetar o diapositivo 2.**

Os objetivos deste módulo são:

## Que conheça as motivações bem como os interesses dos contratantes, que não são sistematicamente convergentes com os da Total (própria cultura HSA, contexto contratual, trabalham em outras empresas fora da Total).

## Que seja capaz de explicar aos contratantes quais são as motivações e os interesses da Total em matéria de H3SA.

## Que conheça as principais alavancas para fazer com que os contratantes adiram.

## Que compreenda que os contratantes fazem parte integrante da equipa de trabalho, e que são igualmente capazes de contribuir com ideias/práticas interessantes.

# **Certifique-se de que o conteúdo é claro para todos.**

**Responda a eventuais perguntas.**

**5’** **00:05**

**Sequência 1:**

***O objetivo da sequência:*** *os participantes compreenderam que a Total recorre a empresas exteriores, que têm por missão realizar atividades que não pertencem ao «Core business» da Total.*

A Total, como toda e empresa internacional, recorre ao trabalho de colaboradores Total (como cada um de entre vós nesta sala), e a pessoas que fazem parte de outras empresas e que trabalham para a Total nos diferentes sítios.

Conhece alguns contratantes da Total e para que tipo de atividade?»

# **Questão na representação.**

# **Anotar as respostas dos participantes no quadro.**

# **Apresentar o diapositivo 3 em resumo.**

# **Apresentar a proporção de horas trabalhadas dos contratantes em comparação com o staff da Total.**

**10’** **00:15**

**Sequência 2:**

***O objetivo da sequência:*** *os participantes compreenderam as diferenças de motivação entre a Total e os contratantes.*

Tomemos um exemplo: imagine um estaleiro de importância, a construção de uma escola, por exemplo. Emile é o coordenador do estaleiro e deve garantir, para além do avanço do edifício, que o estaleiro se desenrola em segurança, sem acidente.

Neste estaleiro intervêm numerosos contratantes (grandes construtoras civis, artesãos locais para pontos particulares…), tendo sido todos selecionados mediante concurso público.

A partir desta situação, vamos tomar algums minutos para imaginar as preocupações de segurança do Emile, do pequeno artesão e do grande grupo de construção civil.

Vai trabalhar sozinho ou em binómio sobre as preocupações HSA de cada um deles. O objetivo consiste em enumerar 3 por interveniente e identificar as eventuais diferenças.

**Projetar o diapositivo 4.**

**Constituir os grupos e deixar 5 minutos aos participantes para prepararem as suas listas.**

**Solicitar a um dos grupos que apresente a sua lista e as diferenças identificadas. Enriquecer a lista e as diferenças através dos outros grupos.**

# **Apresentar o diapositivo 5 em resumo.**

E para a Total, quais são as problemáticas HSA da relação contratual?

Os contratantes representam une parte importante das equipas. Uma das principais motivações da Total consistem em garantir, designadamente, a sua segurança.

**Apresentar o diapositivo 6.**

O que identifica como comum entre as preocupações dos contratantes e da Total? E o que deverá permitir o facto de conhecer ainda melhor as preocupações de uns e outros.

**Fomentar a partilha de ideias entre os participantes, essencialmente em torno do desempenho e da segurança das pessoas e das operações.**

**Apresentar o diapositivo 7 em resumo.**

**15’** **00:30**

Para materializar ainda mais a vontade da Total em empenhar-se junto dos contratantes, foram implementados 2 elementos:

1. São regras formalizadas desde a carga á regra de divisão

**Apresentar o diapositivo 8, comentando rapidamente.**

1. Os desempenhos HSA do grupo Total incluem os dos contratantes. O setor O&G é uma das únicas indústrias que tem esta prática.

# **Projetar o diapositivo 9.**

Na sua opinião, o que poderá acontecer se os desempenhos H3SA dos contratantes ficarem aquém dos padrões da Total?

**Questão de encenação, provocar a discussão dos participantes.**

**O objetivo consiste em fazer com que se chegue à conclusão de que em caso de incidente ligado à atividade dos contratantes, as consequências são as mesmas que quando se trata de alguém da Total.**

**Apresentar o diapositivo 10 em resumo.**

**20’** **00:50**

**Sequência 3:**

***O objetivo da sequência:*** *os participantes compreenderam que cada um é responsável pela adesão dos contratantes às expetativas HSA da Total e as alavancas possíveis.*

Compreendeu, a Total e os contratantes estão ligados pela segurança. A Total, enquanto decisor, deve implementar todas as condições para que as relações sejam boas (e que os contratantes trabalhem em função dos padrões da Total).

Para que os contratantes adiram à HSA, que poderá desempenhar um papel na Total? Qual seria este papel?

**Promover a discussão entre os participantes.**

**Apresentar o diapositivo 11 em resumo sobre o papel de cada um.**

**Insistir no ponto 2: a importância de recolher as sugestões pois, em geral, são concretas e próximas da realidade uma vez que os contratantes estão presentes no terreno.**

**Se o tempo assim o permitir, pode apresentar os feedbacks das boas práticas disponíveis neste kit.**

Na sua opinião, o que poderá fazer com que os contratantes não compreendam, não respeitem e no final não adiram ao plano de HSA da Total?

**Enumere no quadro as dificuldades vistas pelos participantes.**

**De seguida, ter tempo para encontrar algumas soluções.**

**No final, assegure-se de que «ser exemplar em termos de HSA», é citado sistematicamente.**

**20’** **01:10**

E no seu caso?

Quais são os pontos que identifica em resumo?

Que maios conta implementar a nível individual para facilitar a adesão dos contratantes?

**Projetar o diapositivo 12.**

**Dê tempo aos participantes para refletirem individualmente durante 5 minutos.**

**Organizar uma discussão rápida.**

**20’** **01:30**

Têm perguntas sobre este módulo?

**Responder às questões.**

**Agradecer aos participantes.**