



Тренинг «Управление изменениями»

Формат: тренинг может быть проведен в корпоративном формате очно или онлайн .

Продолжительность:

- Онлайн: 16 ак. часов (4 сессии по 4 часа) / 12 астрономических часов (4 сессии по 3 часа);
- Очно: 18 ак. часов (2 дня по 9 часов) / 16 астрономических часов (2 дня по 8 часов).

Программа курса предназначена для: управленцев разного уровня.

По результатам тренинга его участники:

- изучат пошаговый процесс внедрения изменений и научатся управлять задачами каждого этапа;
- смогут определять возможность влияния на отдельные аспекты процесса изменений;
- смогут диагностировать восприятие сотрудниками происходящих изменений и применять соответствующие эффективные стратегии;
- поймут природу сопротивления изменениям, научатся преодолевать их и минимизировать уровень сопротивления;
- смогут мотивировать людей в процессе изменений и создавать атмосферу открытого общения в коллективе.

В ходе тренинга применяются следующие виды активности:

- минилекции,
- общегрупповые обсуждения,
- работу в минигруппах,
- ролевые игры,
- просмотр учебных видеосюжетов с обсуждением,
- анализ учебных и практических кейсов.

Программа тренинга

Базовые принципы

- Схема успешных изменений «Восприятие-Поведение-Результаты».
- Что такое управление изменениями.
- Причины сопротивления изменениям.
- Эмоциональная кривая сопротивления изменениям и действия менеджера.

Ролевая модель менеджера

- Власть позиции и власть личности: рычаги влияния.
- Профессиональный подход к работе: самомотивация менеджера.
- Авторитет руководителя как базис эффективного влияния.
- Самомотивация менеджера: профессиональные установки.
- Позитивные аспекты перемен.



Тренинг «Управление изменениями»

Программа тренинга

Модель ADKAR

- Суть модели ADKAR.
- А-осведомленность: факторы и тактики влияния.
- D-желание: факторы и тактики влияния.
- (K+A)-знания и способность: факторы и тактики влияния.
- R-закрепление: факторы и тактики влияния.

Диалоги с сотрудниками

- Диффузия инноваций: Модель Роджерса.
- Стили восприятия изменений сотрудниками.
- Инноваторы, прагматики и консерваторы.
- Ролевая игра «Вербовка».
- Коучинговый подход по ADKAR.

Коммуникация с командой

- Мотивирующие формулировки - структура речи лидера.
- Формулирование разделяемого видения.
- Обратная связь от команды.

Зарегистрироваться

Данное предложение не является офертой в соответствии со статьей 435 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Данный документ не налагает каких-либо обязательств на адресата или на владельца предложения до завершения процедур по оценке рисков и угроз независимости и подписания договора, имеющего юридическую силу. Для подписания договора, имеющего юридическую силу, стороны должны провести дополнительные переговоры.