

Тема: «Управление изменениями в организации и преодоление сопротивления изменениям»

Целевая аудитория:

- ✓ руководители организаций;
- ✓ заместители руководителя;
- ✓ линейные руководители

Цели и задачи семинара-тренинга:

Научить участников методам эффективного лидерства изменений и внедрения изменений в работе персоналом и процессами, преодолеть сопротивление.

По окончании тренинга участники:

Поймут, почему люди сопротивляются изменениям и как с этим работать;

Научатся технологично управлять изменениями пошагово;

Снизят количество конфликтов при внедрении инноваций;

Научатся говорить на «языке выгод» сотрудников и сформируют новую культуру внедрения изменений на предприятии.

Программа семинара

ТЕМАТИЧЕСКИЙ БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ БЛОКА
<p>1. Изменение, как путь развития и улучшения.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Сбор целей и ожиданий участникам; - типы и причины изменений; - стратегические и тактические изменения; - процесс создания и внедрения изменений, выбор подхода к изменениям - работа с сопротивлением изменениям; - психология сопротивления; - роли и обязанности участников изменений. - решение кейса по изменениям; - дебрифинг кейса;
<p>2. Готовность организации к изменениям. Сопротивление.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - управляемые и неуправляемые изменения; - модель К. Левина в управлении изменениями; - роль инноваций в развитии организации; - корпоративная культура, как среда для проведения изменений; - учет психологии и менталитета сотрудников; - подготовка к изменениям в организации.
<p>3. Проведение изменений</p>	<ul style="list-style-type: none"> - этапы внедрения изменений по модели Дж.Коттера; - кейс-практикум «Внедрение изменений»; - разработка плана внедрения изменений в своем подразделении по модели Дж.Коттера.



Бизнес-тренер: Александр Самойлов

- входит в ТОП 5 лучших бизнес-тренеров РБ, предприниматель, бизнес-психолог;
- опыт на управленческих позициях в различных организациях более 18 лет
- преподаватель МИПКиПК;
- бизнес-консультант по продажам (консультирование предприятий по вопросам управления продажами, постановка отдела продаж «с нуля» и т.д.).

Семинар состоится по адресу:

Гомель, ул. Ирнинская, 21, 3 этаж (конференц-зал).

Время проведения: 29 февраля 2024 г (четверг) с 10-00 до 17-00, начало регистрации в 09-30.

Подробная информация: bizgomel.by, 8 0232 23 62 22; 23 22 76.

В случае заинтересованности просим направить заявку на участие в мероприятии не позднее 28 февраля 2024 г. по электронной почте rio@ccigomel.by.