

CHANGEMANAGEMENT

Bereitschaft wecken – Widerstand managen

PROFIL Führungskräfte, Führungsnachwuchs, Team- und Projektleiter, Personalentwickler, Ausbilder, Trainer

ESSENZ Die Ansprüche an erfolgreiche Führung in Veränderungsprozessen sind hoch. So gilt es, Begeisterung für neue Visionen zu erzeugen, sich selbst und andere immer wieder auf die zentralen Aufgaben und Ziele auszurichten, zu überzeugen und erfolgreich zu kommunizieren. Diese Aufgaben erfordern ein hohes Maß an sozioemotionaler Intelligenz und verlangen nach solidem Führungs-Handwerkszeug und das in jeder Phase des Veränderungsprozesses. Durch dieses Seminar werden Sie besser verstehen, warum Veränderungen in der Regel auf Ablehnung stoßen und lernen, Konflikte als Katalysatoren für Veränderung aufzufassen. Sie werden die Veränderungsprozesse stets am Resultat orientiert steuern und sind in der Lage, Ihre Mitarbeiter zu engagierten Mitgestaltern des Wandels zu machen.

METHODIK Kurze Trainer-Inputs mit Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallstudien, Analysen, (Gesprächs-) Übungen

DAUER 2 Tage

TERMINE | ORT Inhouse-Seminar, Termin und Ort nach Absprache

INHALTE **Das Wesen der Veränderungen**
Auslöser für Veränderungsprozesse
Warum Veränderungen scheitern können
Wie viel Veränderung verträgt der Mensch?

Individuelle Grundhaltung bei Veränderungen

Persönliche Einstellungen und ihre Auswirkungen auf die Veränderungsbereitschaft
Wichtige Eigenschaften und Fähigkeiten in Veränderungsprozessen
Formen des Widerstands
Informationsbedürfnis und Informationsbereitschaft

Dramaturgie bei Veränderungen

Veränderungsbereitschaft schaffen
Drei Ebenen in Veränderungsprozessen
Phasen des Wandels und ihre Besonderheiten

Veränderungen als Führungsaufgabe

Die Rolle der Führungskraft im Veränderungsprozess
Führungs-Kommunikation horizontal und vertikal
Schritte zur ergebnisorientierten Steuerung von Veränderungen
Was bedeutet Veränderung im Gesamtkontext der Organisation
Umgang mit Krisen und Konflikten
Planung und Gestaltung von Veränderungsvorhaben an eigenen Beispielen

www.trilogie.de | info@trilogie.de