

ФАСИЛИТАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЕССИЙ

(Модуль I I).

25-26 мая 2017

Фасилитация (от англ. facilitate - помогать) - это форма групповой работы для выработки решений повышенной сложности, либо повышенной важности.

Цель мероприятия:

Развить навыки разработки сценариев стратегических сессий и использования технологий фасилитации при проведении стратегических сессий.

Целевая аудитория:

Бизнес-тренеры, консультанты, руководители проектов корпоративного обучения и развития, ТОП-менеджеры.

Каждый участник получит тетрадь с подробным описанием всех освоенных техник фасилитации и сертификат о прохождении обучения.

Формы и методы работы:

Мини-лекции, работа в мини-группах, фасилитация, групповые дискуссии.

Программа тренинга:

I. Подготовка стратегической сессии

Предварительная работа с участниками СС. Карта Стейкхолдеров. Коммуникационный план на повышение вовлеченности участников

II. Открытие стратегической сессии. Методы формирования и уточнения повестки:

Роль первого лица в сессии. Упражнение «Горячий стул»

Приемы уточнения ожиданий участников программы.

Метод «Линия». Прием «Карусель».

Как сократить время на выступления спикеров?

Презентации наоборот: техники «Галерея» и «Коктейль».

III. План стратегической сессии. Гибкость и глубина маршрута. 5 ключевых вопросов стратегической сессии и

- Анализ существующей ситуации. Swot –анализ и PEST-анализ. Особенности применения. Развитие критического мышления участников на первом этапе стратегической сессии.
- Технологии разработки видения компании компании: «Позитивное исследование»

«Поиск будущего». Визуальные шаблоны формирования видения и миссии компании. Развитие творческого мышления у участников.

- Работа с противоречиями. Природа противоречий. Противоречия как основа формулирования стратегических направлений. Как провести сессию по работе с противоречиями и сохранить динамику работы группы. Противоречивое мышление группы.

- Выбор стратегических/приоритетных направлений. Матрица стратегий. Постановка стратегических целей.

- Целенаправленное осуществление. Как разработать план реализации стратегии. «Календарный план», «Покер планирования» «Визуальный шаблон «Мерседес» Дорожные карты стратегических проектов.

- Как работать с презентациями на стратегических сессиях и подводить итоги.

IV. Постсессия.

Что должно произойти после стратегической сессии в компании. Групповое обязательство. Техника «Светофор». Как удерживать мотивацию на изменения и внедрение.

VI. Подведение итогов тренинга. Вручение сертификатов

Участники тренинга получают возможность войти в команду фасилитаторов при организации масштабных проектов региона.

Условия участия:

15.000 рублей

20.000 рублей -тренинг + методический пакет (методическая поддержка первой сессии : разработка сценария , подготовка визуальных шаблонов)

13.500 рублей при оплате до 30 апреля 2017 года.

Тренинг ведет Трофимова Ирина Павловна -директор ООО Центр бизнес-решений «Диалог», сертифицированный коуч (Международный Эриксоновский Университет), бизнес- тренер, профессиональный фасилитатор и медиатор.

Опыт обучения и организационного консультирования 13 лет.

Профессиональная подготовка:

1. Школа тренеров и консультантов- ЯрГУ им. П.Г. Демидова 2005 год
2. Эриксоновский Университет (Москва) - Наука и искусство трансформационного коучинга 2007 год
3. Тренинг Тренеров Мэйнстрим Консалтинг (Москва), 2007 год
4. ЯрТТП «Медиация . Базовый курс». (член профессиональной коллегии медиаторов). 2014 год
5. АСИ «Форсайт - школа», апрель 2015 год
6. ООО «Правила игры» и ICA Украина «Методы активизации участия. Первый уровень. Тренинг групповой фасилитации. Методы и приемы», май 2015
7. ОтУС «Школа игромастеров», июнь 2015 год
8. ООО «Правила игры» и ICA Украина «Методы активного вовлечения в стратегическое планирование», октябрь 2015 года.