

CAMBIARE:
**LE TIPOLOGIE DI CAMBIAMENTO, LE RESISTENZE AL CAMBIAMENTO E LE STRATEGIA
PER FACILITARLO**

Dal 10 marzo - dalle ore 14.00 alle ore 18.00

CORSO IN PRESENZA

Obiettivi:

Uno degli aspetti più complessi nell'ambito professionale è arginare la resistenza al cambiamento, quando questo risulta vantaggioso o inevitabile. L'atteggiamento di opposizione al cambiamento, sotto molti punti di vista è spiegabile sulla base del fatto che spontaneamente si tende a mantenere ciò che ha funzionato. Secondo questa logica, quindi, una volta che un sistema o una procedura si è consolidata, si fa di tutto per mantenerla. Il problema si manifesta quando si tende ad applicare lo stesso schema a situazioni apparentemente simili, ma strutturalmente diverse, oppure quando fattori esterni modificano il contesto e ciò che funzionava, ora non è più adatto, ma la logica del "abbiamo sempre fatto così" ostacola o rallenta la capacità di adattamento al nuovo equilibrio.

Lo scopo dell'intervento formativo è di analizzare la struttura delle logiche che stanno alla base di questa difficoltà di cambiamento, le tipologie di resistenze più frequenti e come affrontarle efficacemente per:

- aiutare a cambiare la percezione del "problema" specifico
 - gestire le emozioni per affrontare il cambiamento senza subirlo
 - far cambiare le reazioni attraverso domande ben strutturate
 - definire stratagemmi per condurre i problemi alla soluzione
- Destinatari:** Personale dipendente aziendale con funzioni commerciali

Contenuti:

Durante l'intervento verranno analizzate alcune delle più comuni forme di resistenza, esempi classici di esiti fallimentari riconducibili a resistenze disfunzionali e l'analisi della struttura del problema e delle soluzioni attraverso:

- Le logiche ordinarie e le logiche non ordinarie: contraddizioni, paradossi e credenze. Come utilizzarle per predisporre il cambiamento
- Strategie, tattiche, singole manovre: dalla teoria dei giochi e l'arte della guerra alla logica strategica evoluta
- Stratagemmi essenziali per dirimere i problemi
- Individuazione e gestione delle resistenze degli interlocutori
- dialogo strategico
- domande motivazione e raggiungimento obiettivi
- problem solving strategico

Docente: Dott. Efrem Sabatti

Sede: CONFAPI BRESCIA I Via Filippo Lippi 30, 25134 Brescia (BS)

Calendario:

- 10 marzo, ore 14.00-18.00
- 17 marzo, ore 14.00-18.00
- 24 marzo, ore 14.00-18.00

Costo:

Tariffa Socio Confapi Brescia

€240,00 + IVA(22%)

Tariffa Non socio Confapi Brescia

€270,00 + IVA(22%)

Corso valido anche ai fini dell'assolvimento dell'obbligo formativo delle 24 ore previsto da CCNL METALMECCANICI

Per ricevere la modulistica necessaria a completare la procedura d'iscrizione compilare e inviare la

"SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE" entro il 28/02 p.v.

SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

da compilare e inviare via email a formazione@confapibrescia.it

AZIENDA _____

NOME E COGNOME _____

Tel. _____ **Email** _____