



Zarządzanie interesariuszami w zmianie

CEL SZKOLENIA

Uczy metod budowy koalicji projektowej, komunikacji z interesariuszami oraz psychologii zmiany, która jest kluczowym czynnikiem sukcesu w projektach oddziałujących na dużą liczbę użytkowników

PLAN SZKOLENIA - DZIEŃ I

1. Wywieranie wpływu

- W jaki sposób kierownik projektu oddziałuje na interesariuszy?
- Jakie powody skłaniają interesariuszy do zaangażowania w projekt?
- Typy motywacji do zmian
- Motywacja a władza
- Budowanie koalicji projektowej
- Techniki strategii dot. opozycji projektowej
- Ćwiczenie: strategia angażowania interesariuszy

2. Podstawy zarządzania konfliktem interesów i negocjacji

- Techniki analizy interesariuszy
- Ćwiczenie: Wspólna analiza interesariuszy wybranego projektu
- Źródła konfliktu interesów
- Konflikt pozorny czy realny?
- Strategie negocjacyjne w konflikcie interesów
- Jak wyjść z konfliktu?
- Podstawowe techniki negocjacji
- Ćwiczenie: negocjacje w sytuacji konfliktu interesów i presji interesariuszy

3. Projekt który wprowadza masową zmianę - nastawienie wobec zmian

- Skąd się bierze opór wobec zmian?
- Mózgu limbicznego nie oszukasz
- Budowanie nastawienia, przekonań i oczekiwań
- Oczekiwania v.s. percepcja dostarczanych rozwiązań
- Typowe błędy wdrażania zmian

- Quiz: czarne scenariusze
- Ćwiczenie: komunikat budujący nastawienie do projektu

DZIEŃ II

1. Komunikacja z interesariuszami – podstawy

- Dlaczego komunikacja w projektach jest tak ważna?
- Oczekiwana forma komunikacji z kadrą zarządzającą
- Metaprogramy i ramy (indywidualne, grupowe, lokalne, etc.)
- Mapy pojęć i filtry percepcji (percepcja świata)
- Metajęzyk
- Jak napisać maila który wywoła oczekiwany skutek?
- Ćwiczenie: tworzenie maila projektowego

2. Data storytelling

- Jak myśli odbiorca komunikacji zarządczej?
- Typy odbiorców
- Co to jest data storytelling?
- Dobre praktyki prezentacji danych
- Ćwiczenie podsumowujące: merytoryczna i interesująca prezentacja danych

3. Trudni interesariusze

- Projekt jako konflikt interesów i wartości
- Ośrodki presji
- Metody radzenia sobie z presją
- Projektowe Aikido
- Przykłady trudnych interesariuszy i scenariusze obsługi przypadków
- Ćwiczenie: strategia postępowania z trudnym interesariuszem

4. Case study

- Ankieta: Z jakimi problemami spotykasz się w projektach
- Warsztat problemowy: analiza przypadków, poszukiwanie rozwiązań
- Podsumowanie i zakończenie szkolenia



Marlena Mickiewicz-Jarlińska

Manager Działu Szkoleń

szkolenia@valuetank.com

+48 533 300 378