Дмитрий Сёмин

«Принятие решений руководителем – как избежать заблуждений ума и прийти к нужному результату?»

# Программа тренинга.

**Участники тренинга:**

Управленцы компании, лидеры, предприниматели и вообще все, кто принимает в своей жизни решения!

**Цель тренинга:**

Познакомить участников на практике с основными инструментами принятия решений, систематическими предрасположенностями в принятии решений.

**Участники в результате тренинга:**

1. **Ловушки мозга.** Узнают более чем о 30 различных систематических ошибках в принятии решений, научатся распознавать их в своем поведении и в поведении других людей. Узнают ловушки мозга, в которые ловятся все, кто о них не знает.
2. **Инструменты.** Изучат некоторые инструменты принятия решений, используемые в современном менеджменте.
3. **Управление.** Разберут управленческие эвристики, мешающие принимать правильные решения руководителю.

**Продолжительность тренинга:** 1 день. 10-18:00.

**Учебно-тематический план.**

**1-й день:**

**Принятие решений и инструменты принятия решений**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Название** | **Методы (80% практики, 20% теории)** | **Форма контроля знаний** | **Время** |
| 1 блок | **Введение.** Контекст тренинга: открытость к новому, умение выйти за рамки прошлого опыта. * Абсолютная рациональность
* Ограниченная рациональность
 | Шеринг, разогрев, вводная игра. Пример – скрестить руки по-другому. | Вопросы тренера | 15 мин  |
| 2 блок | **Эвристики и концептуальные блоки**, задействованные в принятии управленческих и стратегических решений* **Цикл принятия решений**
 | Мини-лекции, упражнения, шеринг | Практическое применение в упражне-ниях. Шеринг. | 45 мин |
|   | **Защитные механизмы психики** | Мини-лекции, шеринг | Вопросы тренера | 45 мин |
|  | **Перерыв 11:45-12:00** |  |  | 15 мин |
|   | **Эвристики и концептуальные блоки*** Эвристики доступности, репрезентативности и подтверждения гипотезы
 | Мини-лекции, упражнения, шеринг | Практическое применение в упражне-ниях. Шеринг. | 60 мин |
|   | **Эвристики и концептуальные блоки**4 концептуальных блока | Мини-лекции, упражнения, шеринг | Практическое применение в упражне-ниях. Шеринг. | 45 мин |
|  | **Эвристики и концептуальные блоки**Когнитивный диссонанс | Мини-лекции, упражнения, шеринг | Вопросы тренера | 15 мин |
|  | **Обед 14-15** |  |  | 60 мин |
| 3 блок |  **Управленческие эвристики*** 7 эвристик
* Пример: категоризация сотрудников
* Кейс “Кафе миссис Бойд”
 | Мини-лекция, деловая игра | Практическое применение в упражне-ниях. Шеринг. | 90 мин |
|  | **Перерыв** |  |  | 15 мин |
| 4 блок | **Инструменты принятия решений**1. Цикл принятия решений
2. Mindmap
3. Диаграмма Ишикавы
 | Мини-лекции, упражнения, шеринг | Практическое применение в упражне-ниях.  | 45 мин |
| 5 блок | **Резюме: в какой ситуации каким методом принятия решения пользоваться.** Матрица отведенного на принятие решения времени/важности решения (время есть/нет, важность решения высокая/низкая) | Мини-лекция | Вопросы тренера | 15 мин |
| 6 блок | **Завершение тренинга**6 стратегий улучшения качества решений | Мини-лекция,Шеринг. | Вопросы тренера | 15 мин |

**Организация мероприятия:**

1. Свободное пространство (без столов). Стулья для участников.
2. Стол и стул для дополнительного оборудования для тренера, вода без газа.
3. Флипчарт и фломастеры. Бумага для флипчарта. Малярный скотч.

**Тренинг ведет** опытный бизнесмен и инвестор, ведущий бизнес-тренер России - **Дмитрий Сёмин**. В 2014 г. был признан лучшим тренером года учебного центра ОАО «Газпром» по программе "Принятие решений".

**Дмитрий Семин – является тренером премиум класса**, ведет тренинги с 1994г., обучался у лучших западных мастеров (у одного из трех создателей НЛП – Джудит Делозье) и имеет собственные уникальные методики.

Особенность – ярко и интересно проводит тренинги на большие аудитории (от 50 до 10 000 человек), сочетая методичность с эмоциональной подачей и 100% вовлечением участников в процесс.

- Д. Семин является президентом компании SeminGroup и совмещает ведение тренингов (с 1994 г.) с практикой бизнеса. Сейчас ведет наиболее важных клиентов компании, оставаясь ее руководителем.

- Д. Семин 8 лет занимался личными продажами страхования и поднялся по карьере до уровня директора по маркетингу. Имеет богатый успешный опыт личных и ВИП- продаж.

- Д. Семин занимается недвижимостью с 1996 г. и три года был директором риэлторской компании «Гильдия на Полежаевской».

Сейчас занимается ленд-девелоперскими проектами в Солнечногорском районе и на Новорижском шоссе (продажа участков).

Данный опыт позволяет ему максимально практично проводить тренинги.

Резюме тренера прилагается.

***До встречи!***

***С уважением,***

***kоманда SeminGroup.***