钮东涛顾问讲师课程大纲

“领变@”沙盘系 列版权课程之一

《疫情后企业如何变革与转型》

【课程对象】

涉及变革与转型的公司及部门的各级管理干部

面临“创新”要求的全体员工

【现状分析】

在中国疫情形势持续向好的情况下，疫情在全世界范

围大流行，我们看到欧洲、美国相继沦陷，美股熔断、

油价下跌，中国和世界经济面临着前所未有的不确定

性的冲击。面对百年未有的大变局，中国企业该如何转型升级，如何面对移动互联网等新兴技术与应用带

来的颠覆性的冲击，成了许多企业的“心病”。到底是

“墨守成规”还是“积极求变”，是摆在企业面前迫切需要解决的问题。

人们常说，在这个世界唯一不变的就是“变化”，但是今天企业环境的变革速度和变

革规模正以前所未有的态势发展，个人和组织的生命周期都在缩短。如何让变革的理念、战略、组织制度和文化成为组织适应新世界的核心能力？如何让企业的管理者，甚至员工都能“理解变革；拥抱变革；引领变革与创新”？如何消除员工在“变革”中的

“不适感”并积极主动拥抱变革？本次课程将会给你带来深刻的体验。

【培训时间及形式】 2 天（12 小时）

本次为“体验类”课程，采用混合式学习方式，包含讲授、案例研究、小组讨论、角色扮演、工作模型演练等形式。打造生动的课堂氛围，通过案例分析、沙盘模拟等方式，帮助学员直接模拟工作场景，直接应用管理技能，转变观念。课程将注重实战和实操，适当减少纯粹的理论内容，目的是解决工作中的问题，达到学员课后“行为的改变”。

钮东涛顾问讲师课程大纲

【讲师风格】

钮东涛实战派讲师。授课内容案例多；干货多；逻辑性强。授课方式深入浅出，抓痛点，解决实际问题。授课形式变化多样，互动性强，富有激情和号召力。用专业、风趣的语言吸引和感染学员。

【培训内容大纲】（考虑到课前学员访谈，具体培训内容调整以课前学员手册为准）

模块一：如何看待疫情背后的机会

1.破冰：课程目标介绍

2.新冠疫情给中国经济带来的 5 大挑战

3.新冠疫情后给企业带来的 6 方面的机会

4.新冠疫情后企业利用变革创新抓住市场机会的 3 种方法

5.新冠疫情后企业变革转型的 5 个步骤

模块二：如何理解变革与创新

1.体验式游戏：体验身临其境的变革

1）变革是不可避免的，因为我们不能控制外在因素

2）在很多公司中竞争压力会触发变革

3）将公司目标放在个人和部门目标之前

4）变革要求新的行为并走出自己的舒适区

5）变革是自我激励和创新的机会

实际案例分析：世界瞬息万变

2.常人对于变革的反应

1）体验式游戏：体验变革的三个阶段

2）讨论：在三个阶段的心态反应以及相应的处理策略

钮东涛顾问讲师课程大纲

模块三：如何拥抱变革

1. 了解你的变革与创新风格

1.1. 测评：体验你的变革与创新风格。学员将分组讨论怎样使用变革以及他们

可以如何帮助他人适应变革，并找到创新方法。

1.2. 利用练习和变革与创新风格测评结果，了解个人的变革风格以及应用：面

对变革的态度；帮助他人适应变革的策略

2. 关键态度

2.1. 体验式游戏：谁是罪犯

积极主动是应对变革的关键态度

2.2. 扩大你的影响圈

- 影响圈的概念

- 练习：改变你看待事物的心态

- 案例分析：如何扩大影响圈

模块四：如何引领变革和创新

1. 变革管理过程

1.1. 体验式游戏：反映学员在变革和创新管理中的现状

1.2. 变革和创新管理八步骤介绍

1.3. 回顾变革领导力测评结果

1.4. 约翰.科特的变革 8 步骤案例分析

2. 处理抗拒情绪

2.1. 处理抗拒情绪

2.2. 处理抗拒情绪的 3 个步骤

2.3. 为什么抗拒变革

钮东涛顾问讲师课程大纲

3. CRA 创新工具

3.1. 从什么地方寻找创新的机会

3.2. CRA 创新工具的五大实用案例

3.3. CRA 创新工具的六步使用流程

模块五：学以致用+行动学习

形式 1：学员实战问题研讨与最佳实践分享；

形式 2：提供世界 500 强企业模板，带领学员进行现场演练；

形式 3：重点问题分析解析。

本模块将根据企业实际情况做课前深度定制访谈，确定实战问题解决方案。

（本大纲内容仅供客户参考，具体案例及内容将根据客户课前学员访谈或调研问卷做相应调整，具体内

容以培训前提供的学员手册为准）

【培训效果保障措施】

措施一：独有的培训服务流程

 课前二周做3-5 名学员访谈，进一步明确需求；

 课前一周完成课程研发，提交学员手册；

 课后学员完成《培训后行动计划》与《行动学习项目》

 根据需要，提供培训后一对多或一对一辅导

措施二：坚守课程开发原则

钮东涛顾问是我公司课程研发团队成员，坚持“定制化专业培训”：

 原则一：定制化，而不是标准讲义

 原则二：实战化，而不是理论讲解 原则三：系统化，而不是单一模块

 原则四：业务化，而不是泛泛而谈