

**Практически семинар за мениджъри**  
**ПРОДАВАНЕ НА ИДЕИ**  
**И МЕКО ПРОКАРВАНЕ НА ПРОМЕНИ**

## **УЧЕБНО РАЗПИСАНИЕ**

<b>Време</b>	<b>Учебни теми и почивки</b>
09.00 – 11.00	Изкуството за продаване на идеи
11.00 – 11.30	Почивка
11.30 – 13.00	Съпротивата срещу новото и различното
13.00 – 14.00	Обяд
14.00 – 15.45	Убеждаване и постигане на съгласие
	Въвличане за участие в подобренията
15.45 – 16.15	Почивка
16.15 – 18.00	Организация за управление на промените
	Заклучителна дискусия