

Motywowanie pracowników

Cele szkolenia

Warsztaty pozwolą ich uczestnikom:

- poznać mechanizmy motywujące ludzi do działania
- skutecznie identyfikować potrzeby motywacyjne swoich pracowników
- skonstruować własny podręczny zestaw narzędzi motywacyjnych
- efektywnie „żonglować” finansowymi i poza-finansowymi czynnikami pobudzania ludzi do działania
- systematycznie zwiększać stopień zmotywowania swojego zespołu

Umiejętności

Dzięki szkoleniu uczestnik będzie:

- określał, co motywuje danego pracownika najbardziej w danym momencie
- stosował odpowiedni instrument motywacyjny dopasowany do potrzeb danego pracownika w danym momencie
- zwiększał swoją motywację i chęć do działania poprzez zastosowanie poznanych technik automotywacji
- zwiększał zaangażowanie pracowników w wykonywaną pracę poprzez zapewnienie im obecności właściwych czynników motywujących
- odpowiednio przygotowywał się i przeprowadzał rozmowę motywującą pracownika do działania

Profil uczestników

Szkolenie przeznaczone jest dla osób kierujących zespołem pracowników, pragnących podnieść swoje kompetencje w zakresie motywowania ludzi do lepszej pracy.

Szczegółowy program szkolenia

1. ISTOTA MOTYWACJI: Czym jest motywacja i czy można motywować innych? Na jakich filarach opiera się motywacja?
2. PSYCHOLOGIA MOTYWACJI – potrzeba, wizja nagrody, poczucie sensu, wytyczone cele: Co tak naprawdę popycha ludzi do działania? Co mają nam do zaoferowania tradycyjne teorie motywacji? Jak „uskutecznić” motywowanie spersonalizowane?
3. RÓŻNORODNOŚĆ CZYNNIKÓW MOTYWUJĄCYCH: Czy zawsze i wszyskich „kręci” to samo? Jak diagnozować potrzeby motywacyjne swoich pracowników? Jak dopasowywać do tego adekwatne czynniki motywujące? Jak rozstrzygnąć odwieczny dylemat kija i marchewki?

4. ROZMOWY MOTYWACYJNE: Jak rozpoznać symptomy zdemotywowanego pracownika? Kiedy zdecydować się na rozmowę? Jak ją przeprowadzić?

5. AUTOMOTYWACJA: Czym jest i jakie są jej źródła? Jak system wartości własny i naszego zespołu może wpływać na motywację? Jakie są dostępne sposoby automotywacji i z których mogą skorzystać? Co wpływa na zaangażowanie pracowników w wykonywane prace?

6. MOTYWATORY FINANSOWE I POZA-FINANSOWE: Jaka jest naprawdę siła motywacyjna pieniądza? Jak w kontekście miejsca pracy realizować hasło: „Pieniądze to nie wszystko”?

7. „MORDERCY” MOTYWACJI: Co może osłabić motywację? Jakie czynniki nas zniechęcają do działania? Jak im zapobiegać i jak im przeciwdziałać?

Metoda realizacji szkolenia

Interaktywne warsztaty wykorzystujące następujące techniki szkoleniowe: prezentacja trenera (wprowadzenie bądź podsumowanie merytoryczne wykonanych ćwiczeń), trening grupowy i indywidualny, odgrywanie ról, dyskusja moderowana, studium przypadku, gry i symulacje realnych sytuacji, praca w grupach.

Liczba dni, liczba godzin szkoleniowych

2 dni, 16 godzin szkoleniowych

Ścieżka rozwoju po szkoleniu

Szkolenia z oferty:

1. Zarządzanie zespołem i pracownikami
2. Efektywne kierowanie pracownikami
3. Ocena pracowników. Prowadzenie rozmów oceniających.
4. Zarządzanie zmianą.
5. Zarządzanie konfliktem w zespole.