

Zarządzanie zespołem - motywowanie



Przeznaczenie szkolenia

Szkolenie kierowane jest do menegerów zespołów, kierowników działów, liderów.



Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Potrafi dobierać właściwe metody motywowania siebie oraz tworzenia dobrej, motywującej atmosfery pracy w zespole.
- Potrafi umiejętnie zaplanować i wdrożyć skuteczne metody motywacji pozafinansowej oraz monitorować ich skuteczność.
- Potrafi radzić sobie z sytuacjami demotywującymi tj.: konflikty, wypalenie zawodowe, anomie pracownicze, niezdrowa rywalizacja czy też poczucie niesprawiedliwego wynagrodzenia.
- Potrafi etycznie wykorzystywać wiedzę na temat wywierania wpływu na ludzi, aby realizowali wyznaczone cele i efektywnie motywować członków zespołu.



Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Podstawowa znajomość zagadnień z zakresu zarządzania.



Język szkolenia

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski



Czas trwania

2 dni / 14 godzin

Agenda szkolenia

Moduł 1

- Motywowanie znane i nieznane.
- Aktualne badania na temat czynników motywujących pracowników do podnoszenia swoich wyników.
- Główne teorie na temat motywowania pozafinansowego.
- Polska mapa motywacji.
- Zarządzanie poprzez cele oraz metody jego zastosowania.

Moduł 2

- Rola menedżera w motywowaniu współpracowników.
- Główne style zarządzania oraz ich wpływ na motywację zespołu.
- 16 motywatorów wg prof. S. Reissa.
- Automotywacja jako kluczowa umiejętność menedżera.
- Zarządzanie zdemotywowanym zespołem

Moduł 3

- Kij czy marchewka – co motywuje jednostki?
- Narzędzie kotwic motywacyjnych Schein’a.
- DNA motywacyjne.
- Sposoby rozpoznawania potrzeb pracowników.
- Zasady motywacji finansowej i pozafinansowej pracowników.

Moduł 4

- Osiąganie celów w pozytywnej atmosferze – w jaki sposób wpływać na motywację zespołu?
- Prawa motywacji wg R. Dennego.
- Jak motywować w niepopularnym projekcie – gra symulacyjna.

Moduł 5

- Narzędzia motywujące: zasady efektywnej komunikacji z pracownikami.
- Zasady stosowania informacji zwrotnej jako narzędzia wspierającego motywację.
- Prowadzenie rozmów rozwojowych, oceniających, korygujących.
- Zasady motywującego delegowania.
- Zasady coachingu rozwojowego i jego roli
- w motywowaniu pracowników.

Moduł 6

- Błędy w motywowaniu
- Główne demotywatory w zespole.
- Dysfunkcje zespołowe wg Leoncioniego.
- Metody analizy motywacji zespołu oraz sposobu korygowania popełnianych błędów.

Moduł 7

- Podsumowanie warsztatu.
- Opracowanie planów wdrożenia nowej wiedzy
- i metod w miejscu pracy.
- Opracowanie indywidualnych „szczepionek” i „rytuałów” wspierających wprowadzenie zmian.