



Motywowanie pracowników

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom narzędzi i technik motywowania podwładnych i współpracowników w sposób odpowiadający ich indywidualnym potrzebom i oczekiwaniom. Modelem metodologicznym wokół którego zbudowane jest szkolenie jest Insights Discovery®, jedno z najpopularniejszych współcześnie psychologicznych narzędzi biznesowych, bazujące na typologii umysłu C. G. Junga. Uczestnicy poznają typologię i uczą się wykorzystywać ją w praktyce. Na podstawie nabytej wiedzy i znajomości swoich pracowników, dopasowują profile osobowe Insights do profili swoich pracowników.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Zarządzają zespołem przynajmniej 3-osobowym.
- Przygotowują się do pełnienia roli menedżera/lidera zespołu.
- Zarządzają silnie zróżnicowanym zespołem.
- Niektórzy pracownicy z ich zespołów pracują mniej efektywnie niż powinni.
- W zespole występuje zbyt duża rotacja pracowników.
- Dochodzi do zbyt częstych nieporozumień w relacji z pracownikami, którymi zarządzają.
- Chcą pogłębić swoją wiedzę z zakresu motywowania i komunikacji z różnymi typami osób.
- Chcą lepiej zrozumieć potrzeby i preferencje osób, którymi zarządzają lub/i z którymi współpracują.

Po szkoleniu uczestnicy:

- Traktują każdego ze swoich pracowników w sposób indywidualny.
- Potrafią skutecznie dobrać strategię motywowania do konkretnej osoby.
- Wiedzą w jaki sposób zarządzać motywacją swojego zespołu.
- Znają własne silne strony oraz obszary rozwoju jeśli chodzi o motywowanie i komunikację z różnymi typami osób.
- Rozumieją przyczyny konfliktów oraz demotywację niektórych osób ze swojego zespołu i są w stanie przeciwdziałać takim sytuacjom w przyszłości.
- Są bardziej tolerancyjnie na różne style pracy swoich pracowników. Patrzą bardziej na osiągnięte efekty a mniej na sposób pracy, który do nich prowadzi.

Dnia pierwszego uczestnicy dowiadują się na czym polegają najważniejsze psychologiczne różnice pomiędzy ludźmi, dlaczego nie powinno się stosować tych samych narzędzi motywacyjnych w stosunku do każdej osoby i w jaki sposób rozpoznawać i reagować na potrzeby różnych typów osobowości. W wersji **rozszerzonej** szkolenia uczestnicy poznają dodatkowo profile indywidualne swoich podwładnych. Dzień drugi szkolenia przeznaczony jest na pokazanie uczestnikom w jaki sposób wiedzę, narzędzia i techniki poznane w pierwszym dniu szkolenia wykorzystać w celu zmieniania destruktynych i wzmacniania wspierających przekonań oraz podnoszenia poziomu zaangażowania innych ludzi. Jako podsumowanie szkolenia każdy z uczestnikom przygotowuje plan zarządzania motywacją 1 wybranej osoby ze swojego otoczenia, który następnie poddawany jest szczegółowej analizie i dyskusji.

Inwestycja:

Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: 10.200 PLN netto / 2 dni (5.100 PLN netto / 1 dzień)







bez success fee: 9.200 PLN netto / 2 dni (4.600 PLN netto / 1 dzień)









Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

Program szkolenia

Dzień 1

-  Powitanie uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
-  Skąd biorą się różnice indywidualne – dlaczego z jednymi ludźmi dogadujemy się lepiej a z innymi gorzej. Ćwiczenia pokazujące różnice w postrzeganiu rzeczywistości przez różne osoby.
-  Typologia osobowości nawiązująca do biznesowego modelu Insights Discovery, bazującego na teorii C. G. Junga. Wyjaśnienie psychologicznych podstaw różnic w motywowaniu różnych typów osobowości.
-  Autodiagnoza – na podstawie kilku krótkich ćwiczeń uczestnicy, obserwując swoje reakcje, poznają własne preferencje komunikacyjne i motywacyjne, i dowiadują się, do którego z typów osobowości jest im najbliższym, z kim najłatwiej im się porozumieć oraz co zmienić we własnym zachowaniu by skutecznie zarządzać motywacją swojego typu antagonistycznego.
-  Mocne strony i obszary rozwoju każdego z 4 typów Insights. Po czym rozpoznawać każdy z 4 typów, w jaki sposób nimi zarządzać by unikać konfliktów i demotywacji.
-  Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

Dzień 2

-  Powtórzenie wiedzy z dnia pierwszego.
-  Zarządzanie typem antagonistycznym – w jaki sposób komunikować się, motywować do działania, delegować zadania i udzielać feedbacku pracownikowi każdego typu osobowości, w szczególności z przeciwnego bieguna koła Insights (osobie różniące się od nas najbardziej).
-  Zespół na kole Insights – na podstawie własnych obserwacji i nabytej wiedzy, uczestnicy „nanoszą” swoich pracowników na koło Insights. Analiza mocnych stron i zagrożeń takiego składu personalnego zespołu. Wnioski dotyczące zarządzania i przyszłych rekrutacji.
-  Komunikacja i motywowanie pracowników w zespole zróżnicowanym – w jaki sposób budować swoje wypowiedzi (komunikacja werbalna i niewerbalna), aby pracownicy, niezależnie od profilu osobowościowego, czuli się zmotywowani do działania.
-  Planowanie motywacji dla wybranego pracownika - na podstawie nabytej wiedzy i znajomości swoich pracowników, każdy z uczestników planuje działania motywacyjne na najbliższy miesiąc dla jednego, wybranego pracownika ze swojego zespołu. Następuje omówienie i analiza powstałych strategii.
-  Podsumowanie szkolenia.