

TRENING MENEDŻERSKI – ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

Sztuka motywowania, oceny i przekazywania informacji zwrotnej w praktyce.

WPROWADZENIE

- Trening menedżerski rozwija samoświadomość oraz umiejętności komunikacyjne i motywacyjne niezbędne współczesnym menedżerom.
- Zrozumiesz mechanizmy motywacyjne i zaczniesz skuteczniej z nich korzystać.
- Poznasz zasady stosowania METODY DISC D3™ a trening menedżerski ułatwi Ci wykorzystanie tych umiejętności.
- Trening menedżerski ułatwi Ci skuteczne stosowanie narzędzi zaawansowanej komunikacji.
- Skonfrontujesz się ze skutkami stosowania tradycyjnych systemów ocen okresowych.

PROWADZĄCY SZKOLENIE



Anna Podgórska

Założycielka i CEO Homo Creatore, menedżer, doradca i trener biznesu, wykładowca na studiach podyplomowych Executive MBA ALK, certyfikowany doradca metod badania potencjału ludzi i zespołów: DISC D3, FRIS, THOMAS i HOGAN.

PROGRAM

1. **Motywacja jako klucz do osiągnięcia sukcesów, czyli co naprawdę działa motywująco – na tropie prawd i mitów:**
 - jakie są rodzaje motywacji i co z tego wynika dla praktyki menedżerskiej
 - zrozumienie ludzkiej natury podstawą skutecznej motywacji
 - siła różnych typów potrzeb i neutralizacja występujących pomiędzy nimi napięć
 - prawdy i mity teorii potrzeb, czyli co zostało z Masłowa
 - pieniądze a motywacja, czyli jak skutecznie motywować bez pieniędzy i jak niewłaściwie dawane pieniądze demotywują
 - motywacja w rękach szefa, czyli czynniki motywujące i demotywujące w krótkim i długim okresie (teoria motywacji F. Herzberga w praktyce)
 - skąd się bierze i jak wpływa na zachowania pracowników satysfakcja z pracy
 - jak dotrzeć do entuzjazmu i zaangażowania pracowników

- współczesne wyzwania motywacji pracowników, czyli zmierzch motywacji 2.0 na rzecz MOTYWACJI 3.0 – Richard M. Ryan i Edward L. Deci
- strach i rywalizacja w zarządzaniu ludźmi a system motywacyjny

2. Jak skutecznie dopasować motywację i komunikaty do typu pracownika – na podstawie METODY DISC D3™:

- sposoby wykorzystania w zarządzaniu zespołem metod oceny potencjału i osobowości pracowników
- wnioski wynikające z różnic w poszczególnych typach osobowości dotyczące: rodzajów motywacji, sposobów zachowania, komunikowania się i wchodzenia w relacje interpersonalne
- określenie typu osobowości szefa i pracownika jako skuteczne narzędzie zwiększające samoświadomość i umożliwiające dopasowanie metod wpływu szefa do typu osoby podwładnego

3. Budowanie wizerunku i autorytetu szefa, czyli jak pozytywnie wpływać na zaangażowanie i efektywność zespołu:

- samospełniająca się przepowiednia, czyli praktyczne działanie Efektu Pigmaliona i Efektu Golema
- styl kierowania X kontra Y, czyli co może wyniknąć z tego, że szef ma zawsze rację
- rola szefa w budowaniu struktury komunikowania się grupy
- rozpoznanie dominującego stylu kierowania w organizacji – określenie głównych czynników motywacyjnych w systemie i prognoza zachowań pracowników
- jak stosować Zasadę Rosenthala & Jacobson do zwiększania efektywności i zaangażowania pracowników

4. Jak weryfikować pracę i motywująco przekazywać informację zwrotną nawet w sytuacji krytyki (czyli jak krytykować konstruktywnie):

- tworzenie pozytywnego informacyjnego sprzężenia zwrotnego
- pochwała i krytyka – jak je przekazywać by działały motywująco
- kara i wina kontra odpowiedzialność i zaangażowanie
- jak działania szefa mogą poprawiać lub pogarszać stopień świadomości, samodzielności i odpowiedzialności pracowników

5. Przekazywanie zadań do realizacji oraz delegowanie – jak to robić motywująco:

- rola odpowiedzialności w przekazywaniu uprawnień
- zasady przekazywania zadań
- stopnie swobody w przekazywaniu zadań oraz w delegowaniu

6. Nowe – motywujące – podejście do systemu ocen okresowych:

- dysfunkcje tradycyjnych systemów ocen okresowych
- mechanizmy demotywacyjne występujące podczas realizacji procesu ocen okresowych w organizacjach
- w kierunku nowoczesnego – motywującego – podejścia, czyli system diagnozy pracowniczej w działaniu

7. Budowanie indywidualnych programów zastosowania wiedzy z treningu menedżerskiego.

WARUNKI

W CENIE SĄ ZAWARTE:

- udział w 2-dniowym szkoleniu prowadzonym przez naszego trenera – eksperta
- przed-szkoleniowa ankieta badająca potrzeby uczestników oraz istotne dla nich sytuacje – do przerobienia w trakcie szkolenia
- materiały merytoryczne i piśmiennicze
- dyplom certyfikowanego trenera
- lista rozwojowej literatury uzupełniającej
- poszkoleniowy e-mentoring z trenerem i weryfikacja zadania wdrożeniowego
- **nielimitowane prawo do powtarzania tego szkolenia w ramach follow-up za 100 zł netto**
- catering: kawy, herbaty, owoce sezonowe, ciasteczka, zdrowe przekąski
- lunch: 2 dania, kilka zestawów do wyboru – w tym wersje wegetariańskie

MIEJSCE:

Sale naszego Centrum Szkoleniowego w Warszawie – Aninie przy ul. Sejmikowej 4 (04-602)

To szkolenie możemy dostosować do indywidualnych potrzeb każdej organizacji i przeprowadzić w formie szkolenia zamkniętego

⇒ **ZAPYTAJ NAS O SZCZEGÓŁY WSPÓŁPRACY**

**Centrum Doradztwa i Szkoleń
HOMO CREATORE Sp. z o.o.**

ul. Sejmikowa 4,
04-602 Warszawa

www.HomoCreatore.pl

Dział Relacji z Klientami

Serdecznie zapraszamy

8:00 do 16:00

e-mail: biuro@homocreatore.pl

tel.: 22 815 90 50, 789 059 787



HOMO CREATORE