

SZKOLENIE

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

Kompetencje kierownicze i motywowanie pracowników

CELE SZKOLENIA:


- Rozwijanie umiejętności skutecznego kierowania zespołem
- Rozwijanie umiejętności z zakresu motywowania
- Rozwijanie umiejętności wyznaczania celów, udzielania informacji zwrotnych, prowadzenia rozmów oceniających
- Przekazanie wiedzy o narzędziach motywowania

SZKOLENIE ZAWIERA:

- wszystkie elementy klasycznego kursu menedżerskiego oraz najnowocześniejsze modele zarządzania zespołami i motywowania pracowników;
- pełen zestaw narzędzi niezbędnych do skutecznego kierowania ludźmi poprzez motywowanie;
- uniwersalne doświadczenia najwybitniejszych liderów do wykorzystania na każdym szczeblu zarządzania.

PROGRAM SZKOLENIA:

10:00 – 11:30	<p>BLOK I.</p> <p>Budowanie dobrego wizerunku menedżera</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza cech osobowościowych menedżera, • Cechy dobrego Menedżera, • Monolog zewnętrzny – analiza mocnych i słabych stron, • Inteligentne zarządzanie a style przywództwa, • Rozpoznanie własnego stylu przewodzenia – autodiagnoza w oparciu o narzędzia psychometryczne, • Identyfikacja błędnych przekonań w kierowaniu ludźmi – konfrontacja doświadczeń, • Zasady wyboru właściwego stylu przewodzenia – narzędzia przywództwa sytuacyjnego, • Diagnoza ról zespołowych oraz rozdzielanie funkcji w zespole, • Dookreślenie, jak menedżer urzędu dysponuje potencjałem swojego zespołu, • Podział zadań i ról przez Menedżera Urzędu, • Wypracowanie praktycznych sposobów tworzenia zgranego zespołu, opartego na zaufaniu i szacunku. <p>Motywacja – jako główne źródło poziomu efektywności pracy</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozróżnienie między motywacją, motywatorem a motywowaniem; • Zapoznanie się z podstawowym modelem powstawania motywacji; • Czynniki wpływające na zaangażowanie: materialne i niematerialne; • Motywacja jako funkcja kierowania ludźmi i zarządzania; • Motywowanie a przywództwo.
11:30 – 11:45	Przerwa kawowa

<p>11:45 - 13:30</p>	<p>BLOK II. Podstawowe podejścia do motywowania i teorie motywacji.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozpoznanie, co motywuje ludzi do pracy wg teorii piramidy potrzeb; • Rozróżnienie, co ludzi motywuje a co demotywuje wg dwuczynnikowej teorii motywacji Herzberga; • Teoria X i teoria Y McGregora; • Zapoznanie z teorią wzmocnień i potrzebą osiągnięć; • Rozróżnienie między motywacją zewnętrzną i wewnętrzną. <p>Indywidualna motywacja pracownika</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umiejętność rozpoznawania potrzeb pracowników; • Narzędzia badania potrzeb pracowniczych; • Analiza wpływu osobowości pracownika, na sposoby jego motywacji; • Rozróżnienie między motywacją finansową i pozafinansową; • Stosowanie metod motywowania a poziom rozwoju zawodowego. 
<p>13:30 - 14:30</p>	<p>Przerwa obiadowa</p>
<p>14:30 - 16:00</p>	<p>BLOK III. Najważniejsze narzędzia komunikacyjne, niezbędne w efektywnej motywacji</p> <ul style="list-style-type: none"> • Narzędzia komunikacji zespołowej - motywacja płynąca z porozumiewania się; • Budowanie prawidłowej informacji zwrotnej, jako podstawa motywowania; • Udzielanie konstruktywnej krytyki; • Udzielanie pozytywnej informacji zwrotnej; • Rozmowy rozwojowe i oceniające z pracownikami; • Odwoływanie się do zasobów i mocnych stron; • Przywoływanie sukcesów; • Rozmowy korygujące zachowania i twórcze wykorzystanie błędów; <p>Skuteczne motywowanie pracowników przy użyciu środków niematerialnych, a zasady tworzenia systemów motywacyjnych</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza wybranych systemów motywacyjnych, które można wprowadzić w instytucji; • Poznanie rodzajów motywatorów; • Ustalenie, do jakiej motywacji należy dążyć; • Odnalezienie czynników, niszczących motywację; • Zapoznanie się z modelem zaangażowania; • Ćwiczenie w scenkach tematycznych - jak należy motywować pracowników; • Błędy motywowania.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Miejsce szkolenia:	Warszawa, sala szkoleniowa w dobrym punkcie komunikacyjnym
Uczestnicy:	maksymalnie 15 osób
Koszt szkolenia:	- przy zgłoszeniu 1 osoby - 700 zł netto - przy zgłoszeniu 2 osób - 650 zł netto/os. - przy zgłoszeniu 3 i więcej osób - 550 zł netto/os.