



МОТИВИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА.

Целевая аудитория программы:

Руководители предприятий, департаментов и отделов.

Симптомы:

- Недостаточный уровень знаний и навыков руководителя, необходимых эффективного мотивирования подчиненных и коллег.
- Сложности в управлении и взаимодействии с подчиненными и связанная с этим недостаточная эффективность отдела и/или компании.

Цели тренинга:

- Дать участникам знания и навыки для осуществления более эффективного мотивирования персонала.
- Ознакомить участников с принципами и методами мотивирования персонала и разработать план внедрения освоенных методик в практику.

Содержание программы:

- Анализ существующей ситуации участников семинара.
- Понятие мотивирования. Модель эффективного руководства. Опыт успешных руководителей.
- Руководитель или лидер? Отличие лидерства от менеджмента. Роли лидеров и менеджеров в развитии организации. Главные функции эффективного лидера.
- Определение ценностей и индивидуальных мотивирующих критериев сотрудников.
- Мотивирование с использованием миссии, долгосрочных и краткосрочных целей предприятия.
- Техники эффективной коммуникации и убеждения.
- Формирование отношений с подчиненными. Методы формирования работающих отношений. Основы определения и постановки эффективных целей.
- Навыки делегирования. Кому, что, зачем и как делегировать.
- Система материального мотивирования, ориентированная на результат.

Процесс тренинга

Тренинг проходит в активной и интерактивной форме. Состоит из диалога с тренером, групповых обсуждений и групповых упражнений. Доля практических занятий – 50%. Особый акцент в процессе тренинга ставится на важности определения уникальных способов мотивирования для каждого отдельного подчиненного в зависимости от психологического типа, ценностей и других критериев.