

Akademia Charyzmatycznego Menadżera - Motywowanie i usamodzielnianie zespołu

#1 Jak motywować niefinansowo pracowników niezaangażowanych?

Motywowanie 3.0

Odkryjesz potęgę psychologii motywowania oraz poznasz i dostaniesz praktyczne narzędzia, które pomogą Ci motywować Twoich pracowników nawet w najtrudniejszych sytuacjach, np. gdy chce podwyżkę na którą nie zasługuje lub na którą nie masz budżetu.

- 10 najsilniejszych uniwersalnych, profilaktycznych **motywatorów pozafinansowych**, silniejszych od podwyżki,
- **Nagrody warunkowe i bezwarunkowe** - jak ich używać, by pielęgnować długotrwałą motywację pracownika i nie psuć jego **wewnętrznej motywacji?**
- Odkryjesz, **jakie nagrody** - często stosowane przez menadżerów - **niszczą motywację długoterminową** pracownika dając jedynie bardzo krótkotrwały efekt
- Na czym polega **Motywacja 3.0** i czemu model „kija i marchewki” już nie działa? Jakie znaczenie mają potrzeby w motywowaniu i jak je wykorzystać w motywowaniu?
- **Piramida potrzeb Masłowa**, która nie zawsze działa - co zrobić by **motywować odwróconą piramidą** (czyli żeby potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa nie były najważniejsze)
- Teoria Herzberga wraz z praktycznym narzędziem do jej zastosowania
- Jak motywować pokolenia X/Y/Z (Millenialsów)?
- Jak regularnie badać poziom motywacji i reagować na bieżąco, by nie dopuścić do jej spadku? Praktyczne narzędzie: **Matryca Motywacji™**
- Jak motywować **zaawansowaną techniką "Algorytm Motywowania Niefinansowego 4GROW™"** w sytuacji konfliktu interesów i oczekiwań z pracownikiem:
 - niezaangażowanym (np. pakuje się przed czasem, pracuje maksymalnie na 100%, nie wychodzi z inicjatywą, itp.)
 - stawiającym oczekiwania nie do zrealizowania (np. chce podwyżkę, awans, inne projekty, inną zmianę, nowy samochód, itp.)
 - zdemotywowanym (pracuje poniżej 90% możliwości, narzeka, psuje atmosferę, odmawia wykonywania zadań, itp.)
- Czym jest **system motywacyjny**, z czego się składa, czym się różni od systemu wynagrodzeniowego i jak Ty jako menadżer w prosty sposób możesz go stworzyć?

Akademia Charyzmatycznego Menadżera - Motywowanie i usamodzielnianie zespołu

#2 Jak motywować zespół do samodzielności poprzez zarządzanie przez wartości i postawy - Management By Values

1. Na czym polega zarządzanie przez wartości i postawy?

- Czym są wartości i postawy?
- Jak zarządzać wartościami na 4 poziomach:
 - Zarządzanie wartościami pracownika,
 - Zarządzanie wartościami zespołu,
 - Zarządzanie pracownikiem i zespołem poprzez wartości menadżera,
 - Zarządzanie pracownikiem i zespołem poprzez wartości firmy.
- Jak pokazać pracownikom korzyści z zarządzania przez wartości?
- Jaka powinna być rola menadżera w zarządzaniu przez wartości i postawy?
- Jak powinien wyglądać proces zarządzania wartościami i postawami, by przynosił krótko- i długofalowy zwrot z inwestycji Twojego czasu?
- Jaka jest rola utożsamiania się pracownika z wartościami i postawami Twoimi i firmowymi oraz jak do tego doprowadzić u pracownika?

2. Praktyczne techniki zarządzania przez wartości i postawy:

- **Karty Wartości** – proste i potężne narzędzie do szybkiego sprawdzenia wartości pracowników i wydobycia z nich motywatorów niefinansowych.
- **Koło Wartości** – technika autodiagnozy zespołowej wartości – jak dzięki niej pobudzać zespół do samodzielnego dbania o wartości i pożądane przez Ciebie postawy?
- **Kontrakt Zespołu** – jak menadżer może skorzystać z wartości do budowania oczekiwanych postaw w zespole?
- **„Wiatr w żagle”™** – technika odkrywania najsilniejszych (pozostających w pamięci pracownika na lata) motywatorów indywidualnych na poziomie wartości i łączenia ich z wartościami menadżera i organizacji,
- Jak **wzmacniać motywację** do realizacji celów poprzez wydobycie wartości pracownika?
- **STAR** – Jak badać wartości u kandydatów do pracy i zatrudniać pracowników dopasowanych do firmy i zespołu pod kątem wartości i postaw?

Akademia Charyzmatycznego Menadżera - Motywowanie i usamodzielnianie zespołu

- **Matryca Motywacji™** – jak motywatory z poziomu potrzeb przełożyć na jeszcze głębsze poziomy - wartości i przekonañ, dzięki którym możemy **silniej motywować**,
- **Algorytm Motywowania Niefinansowego 4GROW™** – technika motywowania w sytuacji braku możliwości lub chęci realizacji potrzeb i oczekiwań pracownika
- **Matryca wartości i postaw™** jako punkt wyjścia do kształtowania i korygowania postaw oraz wartości pracownika,
- **ZPZU i informacja zwrotna** jako rozmowy rozwojowe w ramach "instant feedbacku" do wzmacniania i korygowania postaw i przejawiania wartości,
- **5 Dysfunkcji zespołu - poziom II** - jak sprawić, by pracownicy:
 - byli zaangażowani w realizację celów,
 - czuli się odpowiedzialni za nie,
 - przywiązywali wagę do rezultatów.

#3 Jak opowiadać o wartościach, by inspirować do zmian i angażować?

- **Poprzez Expose szefa - poziom II** - dzięki wizji korzystnej dla pracownika tak, by ten chciał realizować wartości menadżera i firmy,
- **Poprzez rozmowy indywidualne** tak, by pracownik miał jasność, czego menadżer od niego oczekuje i dzięki temu mógł przez rok pracować zgodnie z Twoimi oczekiwaniami.



Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu

Adrianna Ostrowska
Koordynator ds. Szkoleń Otwartych
789 220 112
adrianna.ostrowska@4grow.pl