

АГЕНТСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

119334, Москва, улица Бардина,
дом 4, корп.3, офис 414
8-916-114-24-78
8-903-770-41-31

Программа тренинга «Мотивация персонала»

Продолжительность: 1 день

Содержание	Активность	Цель
<ul style="list-style-type: none">• Знакомство участников и тренера.• Тема и цели семинара.	Представление участников	«Разогрев». Формирование ожиданий участников.
<p>1- Базовые психологические потребности человека и их взаимосвязь</p> <p>2- Основы мотивирования персонала, понятие внешней и внутренней мотивации</p> <p>3- Основные теории мотивации</p> <ul style="list-style-type: none">- теория Х и У Мак Грегора- теория Герцберга	Теоретический блок. Групповая работа. Презентации от групп.	Формирование общего понимания, как базовые потребности определяют поведение человека
<p>4- Установление доверительного контакта с подчиненным</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Рольевые позиции (основы РВД анализа)▪ Фильтры коммуникации:<ul style="list-style-type: none">1. Общие интересы, ценности, образы2. Индивидуальные факторы мотивации3. Понятие «демотивирующий фактор»4. Основы межличностного взаимодействия с учетом разных типов людей	Матрица доверия. Тест самодиагностики «Что мотивирует меня?» Практические упражнения.	Формирование навыка диагностики состояния подчиненного по невербальному и вербальному поведению и навыка «подстройки» под подчиненного

Тест для самодиагностики социального типа «Красный», «Синий», «Зеленый»	Тестирование	Определение своего социального типа
<p>5- Взаимодействие людей разных цветов</p> <p>Понятие комфорта и дискомфорта в коммуникации</p> <p>Основные коммуникативные потребности каждого социального типа и мотивирование каждого типа в процессе делового общения</p> <ul style="list-style-type: none"> • Красный – Синий • Синий – Зеленый • Зеленый - Красный 	<p>Подготовка учебных заданий и презентации по «цветам»</p> <p>Ролевые игры</p> <p>Видео-разбор</p>	Отработка навыков мотивирующей коммуникации с представителем каждого цвета

<p>6- Приемы мотивирующего воздействия на подчиненного</p> <ul style="list-style-type: none"> • Алгоритм позитивной (развивающей) обратной связи • Алгоритм негативной обратной связи (оценочной). • Основные инструменты и техники мотивации собеседника в процессе дискуссии 	<p>Ролевые игры в парах, тройках.</p> <p>Презентации.</p> <p>Групповая работа, обсуждение результатов.</p>	<p>Формирование навыка предоставления обратной связи.</p>
<p>7- Принципы материальной мотивации подчиненных</p> <ul style="list-style-type: none"> • Понятие «валентность» вознаграждения • Правила разработки бонусной системы 	<p>Групповая работа.</p> <p>Презентации от групп.</p>	<p>Формирование общего понимания современного подхода к материальной мотивации.</p>

Ведущий тренинга: бизнес-тренер, консультант Николай Капырин»

Опыт проведения тренингов: 14 лет

Опыт руководства: 18 лет

Краткий профиль:

Опыт работы в бизнесе: управление, продажи

4 международных сертификата на проведение обучающих и консалтинговых программ

Проведение программ обучения для менеджмента всех уровней компаний-клиентов

Более 60 компаний клиентов, в том числе 7 компаний с программами обучения более 3 лет