



## Motywacja i motywowanie

Szkolenie to daje szansę poznania i przećwiczenia kilku ważnych umiejętności szefowskich przydatnych w kształtowaniu samodzielnego i odpowiedzialnego zespołu. Pokazuje w jaki sposób można z mocy szefa wzmacniać motywację wewnętrzną pracowników i pomagać im mobilizować siły w sytuacjach spadku motywacji. Kreśląc perspektywę współodpowiedzialności w relacjach z podwładnymi uczy menadżerów realnego wspierania opartego o indywidualne zaangażowanie, a nie wyręczania ich w codziennej pracy.

Szkolenie Motywacja i motywowanie, jest pomyślane aby być inspiracją, zachętą, treningiem umiejętności dla szefów chcących wzmacniać w swoich zespołach zdrową motywację opartą o zaangażowanie i świadomość własnych możliwości.

### Co zyskasz?

- ▷ Poznasz najważniejsze mechanizmy psychologiczne w relacji szef-podwładny, dzięki czemu unikniesz niebezpiecznych pułapek i zabezpieczysz swoje i firmowe interesy.
- ▷ Nauczysz się realnie wspierać motywację wewnętrzną pracowników i unikać przejmowania kontroli i wyręczania.
- ▷ Przećwiczysz kilka najważniejszych narzędzi szefowskich służących pobudzeniu wysokiego poziomu motywacji pracowników.
- ▷ Przećwiczysz w jaki sposób używać konstruktywnych informacji zwrotnych zamiast niekonstruktywnych ocen, interpretacji i pouczeń.
- ▷ Dowiesz się jak egzekwować polecenia, oszczędzając swój czas i unikając zbędnych dyskusji.
- ▷ Wypracujesz w jakie konsekwencje wyciągać i jak je wykorzystywać dla wzmocnienia motywacji, w sytuacji gdy przypominanie już nie skutkuje.
- ▷ Nauczysz się jak inaczej niż pieniędzmi, skutecznie nagradzać i jakie sankcje wyciągać w przypadku, gdy słowa już nie skutkują.
- ▷ Przećwiczysz sprawdzone algorytmy działania w trudnych sytuacjach szefowskich.
- ▷ Nauczysz się odróżniać oczekiwania zgłaszane przez pracowników od ich potrzeb i dzięki temu zwiększysz możliwości motywacyjne zespołu.





## Co wyróżnia nasze szkolenia ?

- ▶ Swoboda wymiany myśli i ludzka atmosfera sprzyjająca dzieleniu się doświadczeniem, dawaniu i braniu wsparcia.
- ▶ Duża liczba informacji zwrotnych od trenerów i uczestników pozwalające bardziej świadomie kształtować własny rozwój.
- ▶ Praca wyłącznie na doświadczeniu i realności uczestników szkolenia ułatwiająca uzyskanie adekwatnych odpowiedzi i duże zaangażowanie w warsztat.
- ▶ Możliwość solidnej pracy nad własnymi sytuacjami, poćwiczenia i wypróbowania w praktyce proponowanych rozwiązań.
- ▶ Propozycje konkretnych wielokrotnie sprawdzonych sposobów zachowania oraz możliwość ich trenowania pod okiem trenera, umożliwiają szybszą naukę i opanowanie umiejętności.
- ▶ Inspirująca teoria i ciekawe przykłady gruntujące zdobywaną wiedzę i pozwalające na głębszą refleksję.
- ▶ Praca w małej grupie - maks. 12 osobowej pozwalająca na dużą liczbę ćwiczeń i zaangażowania.

## Ramowy program szkolenia:

- ▶ Powitanie, przedstawienie się, wzajemne poznanie. Budowanie relacji w grupie przez poznawanie sposobów nawiązywania kontaktu w oparciu o minimalizowanie negatywnych projekcji oraz w oparciu o realne interesy (potrzeby), a nie stanowiska (oczekiwania).
- ▶ Możliwości motywowania z mocy szefowskiej. Jakie mamy realnie możliwości kształtowania motywacji wewnętrznej podwładnych? Charakterystyka zachowań będących wsparciem i utrudnieniem. Wykład i dyskusja o możliwościach motywacji z mocy szefa w realiach polskich.
- ▶ Komunikowanie własnych oczekiwań i reguł pracy w zespole. Określanie własnych granic akceptacji i preferencji rozwojowych. Tworzenie własnej wizji dobrego zespołu. Szansa wygłoszenia własnych oczekiwań i uzyskania informacji zwrotnych.
- ▶ Umiejętne przekazywanie informacji zwrotnych służących motywowaniu zamiast destrukcyjnych ocen lub pouczeń. Rola komunikatów „ja”, mówienia o własnych opiniach i emocjach. Ćwiczenie udzielania konstruktywnych informacji zwrotnych.
- ▶ Filozofia szukania okazji do nagradzania. Stworzenie puli nagród możliwych do wykorzystania we własnym środowisku pracy. Algorytm prowadzenia rozmowy nagradzającej. Trening prowadzenia rozmów nagradzających.
- ▶ Egzekwowanie zadań. Wypracowanie możliwych do zastosowania sankcji, jeżeli słowa przestają działać. Ważne zasady dyscyplinowania minimalizujące ryzyko demotywacji podwładnych. Trenowanie sposobów prowadzenia rozmów dyscyplinujących. Motywacja wewnętrzna, interwencje kształtujące i hamujące motywację wewnętrzną.
- ▶ Radzenie sobie ze spadkiem motywacji podwładnych. Od rozmowy o potrzebach przez zwiększanie wiary w możliwości do większej motywacji wewnętrznej. Umiejętne radzenie sobie z marudzeniem i narzekaniem podwładnych.
- ▶ Analiza bieżących trudnych sytuacji uczestników szkolenia, połączona z wypracowaniem alternatywnych sposobów zachowania.





## Trenerzy:

**Jakub Pałczyński** – psycholog pracy i organizacji – współwłaściciel Grupy Szkoleniowej Halibut trener z ośmioletnim doświadczeniem. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, telesprzedaży i obsługi klienta, prowadzi też program Trening Umiejętności Menedżerskich. W swojej pracy wykorzystuje podejście humanistyczne i analizę transakcyjną. Absolwent Poznańskiej Psychologii na UAM, posiada Certyfikat 101 wydany przez Europejskie Towarzystwo Analizy Transakcyjnej.

W swojej pracy skupia się na rzeczywistości pracy uczestników, przygląda się ich realnym sytuacjom, pomaga rozwiązywać prawdziwe trudne sytuacje w kontakcie z klientem, wzmacniając potencjał osobisty i inspirując do zmian.

Pracował m.in. dla AIG Bank Polska, ORLEN Petro Centrum, Verbicom S.A., Vetoquinol Biowet, Hertz, TPV Displays, Bama Polska, Newell Rubbermaid, Faber Polska, Urząd Miejski w Jarocinie, Verbicom S.A., VOX Składy Budowlane, PWN.pl.

**Wojciech Busiel** - trener, coach, szef – współwłaściciel Grupy Szkoleniowej Halibut, od sześciu lat prowadzi szkolenia dla firm i organizacji. Specjalizuje się w zagadnieniach dotyczących budowania dobrych relacji interpersonalnych, co w tematach szkoleniowych przekłada się na treningi umiejętności kierowniczych, komunikacji, asertywności i sprzedaży. Absolwent Poznańskiej Psychologii na UAM, uczestnik studiów doktoranckich w Instytucie Psychologii UAM, uczestnik Szkoły Trenerów Intra, Polskiej Szkoły Coachingu Kontrakt oraz Szkoły Psychoterapii Krakowskiego Centrum Psychodynamicznego.

W pracy grupowej i indywidualnej stosuje podejście psychodynamiczne i systemowe, pracując na realnych sytuacjach i trudnościach zgłaszanych przez uczestników. W warsztacie trenerskim łączy dynamikę grupową z metodologią szkół coachingowych, co pozwala stymulować rozwój uczestników i przyspieszać realną zmianę zachowań.

Pracował m.in. dla: ACP Pharma, Autostrada Eksploatacja S.A., AIG Bank, AVK Polska, Bama Polska, GBS w Barlinku, Hertz Systems, LG Electronics, Lisner, PKN Orlen, Orlen Petro Centrum, PMT Marketing System, TPV Displays, Vetoquinol Biowet, VOX Składy Budowlane.

**Grzegorz Kukurowski** - jest trenerem biznesu, ukończył Szkołę Trenerów Biznesu Moderator. Jest politologiem i germanistą, ukończył również podyplomowe studia Zarządzania Sprzedażą. Karierę zawodową zaczynał od stanowisk specjalisty ds. sprzedaży, kolejne lata pracował na stanowiskach kierowniczych w międzynarodowych korporacjach branży doradztwa personalnego i był odpowiedzialny za zarządzanie zespołem pracowników, negocjacje handlowe z klientami, rozwijanie sieci sprzedaży oraz koordynację projektów ogólnokrajowych.

Od 2008 roku prowadzi miękkie szkolenia biznesowe, głównie sprzedażowe i z zakresu obsługi klienta, zarządzania zespołem, negocjacji oraz ze współpracy w zespole. Realizuje też warsztaty o charakterze teambuildingowym z wykorzystaniem technik linowych. Pracował przy kilkunastu projektach szkoleniowych, ma przepracowanych ponad 100 dni szkoleniowych.

Prowadził dedykowane warsztaty i cykle szkoleniowe dla takich klientów jak Arctic Paper, Biowet-Vetoquinol, Okręgowa Rada Adwokacka w Gdańsku.





### Terminy i koszt uczestnictwa:

Cena netto:	<b>2200,00 PLN</b>
Cena obejmuje:	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ pracę trenerską w ramach 2,5-dniowego szkolenia,</li><li>▶ materiały dydaktyczne,</li><li>▶ przerwy kawowe,</li><li>▶ wyżywienie dla uczestników w postaci dwudaniowego lunchu.</li></ul>
Metody pracy:	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ pracujemy w grupach 8-12-osobowych,</li><li>▶ tworząc symulacje wykorzystujemy kamerę video,</li><li>▶ pracę opieramy na realnych sytuacjach naszych uczestników,</li><li>▶ zapewniamy możliwość konsultacji z trenerem w trakcie szkolenia i przez okres miesiąca po jego zakończeniu,</li><li>▶ w pracy z uczestnikami wykorzystujemy metodę coachingu narzędziowego,</li><li>▶ zapewniamy certyfikat ukończenia szkolenia,</li><li>▶ Gwarancja Satysfakcji: jeśli szkolenie nie spełni Twoich oczekiwań, zwrócimy Ci pieniądze (po potrąceniu realnie poniesionych kosztów organizacyjnych).</li></ul>

