



4GROW Sp. z o.o.



Akademia Menadżera - Poziom III: Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu

Numer usługi 2024/04/25/140920/2135452

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 11.12.2024 do 13.12.2024

4 784,70 PLN brutto

3 890,00 PLN netto

199,36 PLN brutto/h

162,08 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Poszukujesz szkolenia do dalszego rozwoju Twoich kompetencji menedżerskich w zakresie motywowania i usamodzielniania pracowników/zespołów? Na przykład w sytuacji, gdy:</p> <ul style="list-style-type: none">• pracownik oczekuje od Ciebie podwyżki, awansu lub innej zmiany, a Ty nie masz budżetu lub uważasz, że nie zasługuje na nie• pracownik jest zdemotywowany, brakuje mu zapału• Twoi pracownicy są efektywni tak długo, jak ich "prowadzisz": monitorujesz, feedbackujesz - bez tego następują spadki• lub po prostu chcesz odkryć, w jaki sposób możesz wzmacniać motywację, zaangażowanie i synergię podległego Ci zespołu tak, żeby pracownicy sami sobą zarządzali, nawet gdy nie ma Cię miesiąc
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Program

Poziom III - program szkolenia: Motywowanie pracowników 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 Maslowa, która nie zawsze działa - co zrobić by działała w sposób odwrócony (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?

2. Jak budować samodzielny zespół 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 menedżera 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 menedżer 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?
- **Matryca Motywacji™** – jak motywatory z poziomu potrzeb przełożyć na jeszcze głębsze poziomy - wartości i przekonań, dzięki którymi możemy silniej motywować
- **Algorytm Motywowania Niefinansowego 4GROW™** – technika wydobycia wartości oraz przekonań z oczekiwań pracownika lub zespołu i łączenia ich z wartościami organizacji i menadżera oraz pożądanymi przez niego postawami

- **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 wzmocnienia 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

Więcej o programie szkolenia: <https://4grow.pl/szkolenia/motywowanie>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Akademia Menadżera - Poziom III: Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu	Mateusz Dąbrowski	11-12-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 3 Akademia Menadżera - Poziom III: Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu	Mateusz Dąbrowski	12-12-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 3 Akademia Menadżera - Poziom III: Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu	Mateusz Dąbrowski	13-12-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 784,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,08 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Agnieszka Wąsik

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w z biznesem, również w środowisku międzynarodowym:

7 lat doświadczenia zawodowego w środowisku międzynarodowym na samodzielnych stanowiskach: Trenera, Training Managera, Head of Training – szefa działu szkoleń CEE&ME w firmie Pandora.

Stworzyła program dla liderów dla marki Pandora oraz Douglas - Akademia Lidera oraz Program rozwoju Talentów Lidera.

Tworzyła oraz prowadziła programy szkoleniowe oraz warsztaty z zakresu leadershipu, szeroko rozumianych umiejętności miękkich, wdrażania innowacyjnych rozwiązań, budowania kultury organizacyjnej oraz wdrażania rozwiązań w warunkach kryzysu.

Prowadziła warsztaty z zarządzania międzypokoleniowego oraz komunikacji międzypokoleniowej dla marki Douglas.

Pełniąc również rolę HR Business Partner dla marki Douglas wspierała procesy rekrutacyjne oraz rozwojowe dla menedżerów regionalnych oraz dyrektorów placówek. Współtworzyła oraz wdrażała program rozwojowy Development Center dla menedżerów oraz dyrektorów marki Douglas.

Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów z komunikacji bez przemocy (NVC).

Prowadziła zajęcia dla trenerów oraz coachów w ramach Akademii Trenerów i Coachów Grupy TROP – wspierałam proces edukacji oraz rozwoju przyszłych trenerów i coachów. Prowadziłam treningi interpersonalne – TBR jako trener Grupy TROP.



2 z 2

Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Praktyk biznesu - od 2010 roku zarządza firmą. Psycholog biznesu i metodyk - twórca teorii psychologicznych, technik efektywności oraz programów szkoleń. Coach certyfikowany przez International Coaching Community (ICC) oraz trener, certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Wykładowca studiów podyplomowych w temacie Charyzma i Zarządzanie konfliktem na

Uniwersytecie Adama Mickiewicza. Ekspert komentujący w mediach: Polsat, TVP2, TTV, Program 3 Polskiego Radia, Program 4 Polskiego Radia. Absolwent UKSW (specjalność: Psychologia Kliniczna i Osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (specjalność: Zarządzanie Ludźmi w Firmie).

Swoją karierę rozpoczął w firmach doradczych z zakresu HR. Będąc odpowiedzialnym m.in. za sprzedaż usług i ich realizację wypracował sobie solidny warsztat narzędziowy z zakresu sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i wywierania wpływu, którego z sukcesem używa i wzbogaca od 2009 - jako praktyk i właściciel 4GROW. Równocześnie prowadząc projekty rekrutacyjne, rozwijał swoją wiedzę na temat kompetencji, procesów biznesowych i map stanowisk wykorzystywanych w różnych firmach.

Kolejnym krokiem był dział HR międzynarodowej korporacji Aviva (dawniej Commercial Union), w której swoją wiedzę i doświadczeniem wspierał kadrę zarządzającą w podejmowaniu decyzji menedżerskich. Współtworzył oraz współprowadził Assessment Centre.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie notatnika szkoleniowego oraz materiałów poszkoleniowych w formie elektronicznej. Istnieje także możliwość otrzymania materiałów w formie papierowej.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu u nas w biurze!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :)**

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.

* Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenał (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431