



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



AKADEMIA SPRZEDAŻY 1. SZTUKA MOTYWACJI I MOTYWOWANIA

Numer usługi 2024/08/05/27209/2252758

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 12.09.2024 do 12.09.2024

2 180,00 PLN brutto

2 180,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: wykorzystywania narzędzi motywacyjnych i auto-motywacyjnych, rozumienia dwóch trajektorii wzrostu, neurologicznych zachowań wspierających skuteczność biznesową, podłoża demotywacji i struktury przechodzenia z poczucia bezradności do motywacji ujawnionej, stosowania nawyków „wzrostu” i narzędzi wydobywania potencjału, motywatorów zaangażowania i motywacji wewnętrznej do „prowokacji wzrostu” w pracy zdalnej w ujęciu RMP - Reissa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje najnowszą wiedzę z zakresu sztuki motywacji i automotywacji.	Charakteryzuje metody automotywacji.	Test teoretyczny
	Określa czynniki motywujące zespół na podstawie metodologii RMP.	Test teoretyczny
	Określa 16 pragnień, które motywują zespół.	Test teoretyczny
	Opisuje rolę stresu - dystres i eustres.	Test teoretyczny
	Opisuje działania zgodne z określoną hierarchią priorytetów.	Test teoretyczny
Podejmuje działania sprzyjające utrzymaniu motywacji własnej i zespołu.	Określa stan motywacji i demotywacji.	Test teoretyczny
	Diagnostuje indywidualny profil motywacyjny.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Określa sposoby wyznaczania, planowania i delegowania zadań.	Test teoretyczny
Przeciwdziała wypaleniu w biznesie.	Charakteryzuje objawy wypalenia zawodowego i sposoby przeciwdziałania wypaleniu.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Automotywacja – w jaki sposób motywować siebie samego. Automotywacja to umiejętność, którą powinien posiadać każdy lider. Istnieje wiele sposobów na motywowanie siebie do działania, natomiast istotą jest zrozumienie, w jakim z 3 etapów motywacji się znajdujemy. Omówienie procesu od demotywacji do motywacji (wewnętrznej i zewnętrznej). Dwie trajektorie wzrostu. Zrozumienie i poznanie narzędzi motywacyjnych i auto-motywacyjnych. Teorie, źródła i metody motywacji. Wykorzystanie wyznaczania celów, planowania oraz delegowania w celu motywacji.

Metody pracy: wykład interaktywny, ćwiczenia.

Moduł 2. Czynniki motywujące zespół, czyli o motywacji wewnętrznej członków zespołu RMP. Reiss Motivation - naukowa metoda badawcza weryfikująca wewnętrzną motywację człowieka. Najdokładniejsza i najbardziej wnikliwa, bo pokazuje skalę potrzeb, które musimy zaspokoić, by działać wydajniej i efektywniej. RMP to pierwsze narzędzie psychometryczne opisujące wewnętrzną motywację człowieka. Niezbędne do określenia motywacji i prowadzenia zespołów w nieustannym środowisku „walki o rezultat”. Omówienie czym jest RMP, jakie znaczenie ma RMP dla osiągnięcia ponadprzeciętnych rezultatów. Określenie 16 pragnień, które motywują zespół.

Metody pracy: wykład interaktywny, ćwiczenia.

Moduł 3. Wpływ zarządzania czasem na motywację i automotywację. Motywowanie zespołu to proces oraz jedna z ważniejszych funkcji zarządzania, regulująca zachowanie organizacji, aby swoim działaniem przyczyniali się do osiągnięcia wspólnych celów. Warunkiem dobrego rozplanowania czasu jest orientacja we wszystkich swoich zadaniach. Określanie hierarchii priorytetów dla swoich zadań i działanie według niej, nawet jeśli sprawy mniej istotne okażą się łatwiejsze do przeprowadzenia niż zadania trudne, ale wyjątkowo ważne. Wypracowanie katalogu motywacyjnego we własnym zespole.

Metody pracy: wykład interaktywny, pokaz, ćwiczenia.

Moduł 4. Przeciwdziałanie wypaleniu w biznesie – Jak się nie „wypalić”? Gotowe modele działania w motywacji. Wypalenie zawodowe w dzisiejszych czasach jest dosyć pospolitym zjawiskiem. Stres, tempo pracy, brak poukładanych wartości, to tylko kilka czynników wpływających na to zjawisko. Coraz częściej dotyka ono również przedsiębiorców i osoby na wysokich stanowiskach, a także liderów organizacji. Dystres i eustres – poznanie roli stresu. Sposoby na rozładowanie stresu. Trening „Mucha na Ścianie” – zaplanowanie odpowiedzi emocjonalnych na bodźce zewnętrzne. **Profil motywacyjny.** Określenie indywidualnego profilu motywacyjnego w warsztacie na żywo. Praca coachingowa 1/1 i gotowe modele działania w motywacji.

Metody pracy: wykład interaktywny, ćwiczenia.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia i ewaluacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	12-09-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Automotywacja – w jaki sposób motywować siebie samego.	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa kawowa	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	10:45	11:00	00:15
4 z 10 Moduł 2. Czynniki motywujące zespół, czyli o motywacji wewnętrznej...	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa kawowa	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Wpływ zarządzania czasem na motywację i automotywację.	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Obiad	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Przeciwdziałanie wypaleniu w biznesie. Modele działania.	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Mateusz Mrozowski	12-09-2024	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post-test. Zakończenie szkolenia.	-	12-09-2024	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 180,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 180,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Mrozowski

Marketing, IT, sprzedaż bezpośrednia, obsługa klienta. Od 15 lat w sprzedaży, doświadczenie menadżerskie i sprzedażowe w takich branżach, jak: Marketing wewnętrzny, Farmacja, Budownictwo, IT, Sprzedaż bezpośrednia. Był zawodowy sportowiec (wielokrotny medalista mistrzostw Polski, mistrz Polski, reprezentant kraju na mistrzostwach Europy – AMP, AME). Doświadczenie sprzedażowe zdobywał na różnych szczeblach kariery zawodowej począwszy od przedstawiciela handlowego do funkcji Dyrektora Sprzedaży. Był przedstawicielem handlowym i menagerem w takich branżach, jak: marketing, IT, sprzedaż bezpośrednia, farmacja. W 2016 roku uzyskał tytuł najsukuteczniejszego sprzedawcy w swojej firmie, rok później najlepszego Dyrektora Sprzedaży. Ponad 17 wyróżnień handlowych za wyniki sprzedażowe. Teraz szkoli innych, aby poprawiali swoje wyniki. Publicysta ekspercki: Forbes, Szef Sprzedaży, As Sprzedaży... (ponad 20 artykułów). Autor bestsellerowej książki „Sprzedaż jest sexy albo nie ma jej wcale” i „Samotność lidera - historia sprzedawcy” a także audiobooka „Przed(Się)Biorca”. Certyfikowany trener, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Trener Biznesu Szkoły Trenerów, Kurs Trenerski – Profesjonalny Trener Organizacji. Wykładowca akademicki w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Administracji w Lublinie oraz Szkoły Zarządzania Sprzedażą w Warszawie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (prezentacja multimedialna lub skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Klonowa 55/34
25-553 Kielce
woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy: Europejska Agencja Rozwoju Mirosław Kopik Budynek "Relaks", wejście B, winda po lewej stronie, III piętro, drzwi na wprost windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad i przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800