



Zarządzanie przez motywowanie w oparciu o Reiss Motivation Profile

Numer usługi 2025/03/06/155894/2603128

2 100,00 PLN brutto

2 100,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

FUTURE SKILLS

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 19.05.2025 do 20.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• kadra kierownicza • właściciele firm • kierownicy • managerowie • osoby odpowiedzialne za zarządzanie zespołem ludzkim oraz ich bezpośredni przełożeni • specjaliści biorący udział w kierowaniu i zarządzaniu • osoby zainteresowane zdobyciem umiejętności w zakresie motywowania i budowania zaangażowania pracowników
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	12-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do stosowania narzędzi motywacyjnych w codziennej pracy Kierownika/Menedżera, stosowania metodologii Reiss Motivation Profile w komunikacji i motywowaniu zespołu, tak by wyzwolić w pracownikach zaangażowanie i chęci działania. Usługa pozwala uzyskać wiedzę jak przydzielać zadania zgodnie z talentami i wewnętrznymi potrzebami pracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą o 16 motywatorach RMP wg teorii motywacyjnej prof. Stevena Reissa. Charakteryzuje poszczególne motywatory i ich kombinacje. Analizuje profile osób indywidualnych, pary profili i zespoły.	Rozróżnia i definiuje poszczególne motywatory. Charakteryzuje związane z motywatorami cechy osobowości i zachowania człowieka. Rozpoznaje kombinacje motywatorów i związane z nimi cechy i zachowania człowieka.	Test teoretyczny
Uczestnik przeprowadza analizę potencjału swoich podwładnych w oparciu o motywatory	Omawia mocne i słabe strony wynikające z poszczególnych motywatorów. Interpretuje kombinacje motywatorów i wskazuje cechy i zachowania charakterystyczne dla danych kombinacji.	Test teoretyczny
Uczestnik przygotowuje działania rozwojowe zespołu w oparciu o profilowanie motywacyjne RMP.	Uczestnik wskazuje jakie motywatory warto rozwijać dla osiągnięcia wyznaczonego celu.	Test teoretyczny
Uczestnik posługuje się wiedzą na temat narzędzi motywacji pozapłacowej	Uczestnik stosuje techniki motywacyjne i budujące zaangażowanie - Motywacja „Do celu i Od problemu”. Dopasowanie sposobu motywowania do etapu dojrzałości pracownika.	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 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 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Podstawy teorii motywacyjnych – teorie motywacji i ich przełożenie praktyczne

- Rodzaje motywacji, model Maslowa, Model Herzberga.
- Rola motywatorów niematerialnych – motywowanie środkami pozafinansowymi.

Podejście do motywacji – od Motywacji 1.0 do Motywacji 3.0

Techniki motywacyjne: Motywowanie pracowników pozafinansowo

- Motywacja wewnętrzna a zewnętrzna.
- Motywacje „Do celu i Od problemu”.
- Metody motywowania pozapłacowego:
 - Osiągnięcia
 - Uznanie
 - Odpowiedzialność
 - Wywieranie wpływu
 - Rozwój osobisty
- Rozpoznawanie spadku motywacji.
- Metody motywowania a poziom rozwoju zawodowego.
- Kiedy rozmowa z podwładnym jest motywująca, a kiedy demotywująca?

Diagnoza motywatorów życiowych według Reiss Motivation Profile

- 16 motywatorów życiowych – geneza, terminologia.
- Moje życiowe motywatory – mocne strony, cele i wartości.
- Analiza Profilu Motywacyjnego krok po kroku.
- Osobowość pracownika a motywatory.
- Diagnoza motywatorów podwładnego.
- Motywatory pracowników i współpracowników a moje motywatory.
- Trzy stopnie postrzegania: Jak widzimy siebie samych? Jak widzimy innych? Jak widzą nas inni?
- Diagnoza i aktywacja mojego niewykorzystanego (podświadomego) potencjału.

Jak określić (wewnętrzną) motywację i potrzeby innych?

- W jaki sposób przydzielać zadania zgodnie z talentami i wewnętrznymi potrzebami?
- Jak stworzyć warunki pracy tak, aby uwolnić wewnętrzną, naturalną motywację pracowników?
- Efektywne delegowanie zadań zgodne z motywatorami pracownika.

Wpływ motywatorów „Władza”, „Niezależność”, „Rewanż” i „Spokój” na styl kierowania zespołem

Kombinacje motywatorów wpływające na komunikację w zespole i powstawanie konfliktów

- Zastosowanie RMP w zarządzaniu – indywidualne podejście do pracowników w zależności od kombinacji motywatorów.

- Oddziaływanie połączenia motywatorów Uznanie, Rewanż i Kontakty Społeczne.
- Wpływ motywatora Niezależność na brak udzielania informacji zwrotnej?

Uznanie jako najtańsza forma motywacji.

- Znaczenie motywatora Uznanie przy udzielaniu feedbacku.
- Pozytywna informacja zwrotna – dlaczego menedżerowie o tym zapominają?

Komunikacja zgodna z wewnętrznymi potrzebami

- Komunikacja w zespole zgodna z wewnętrznymi motywatorami członków zespołu.
- Które motywatory ułatwiają pracę w zespole, a które utrudniają?
- Empatia i tolerancja a patrzenie na świat oczami innych.
- Co nas łączy, co nas dzieli? – Buduj na podobieństwach, szanuj różnice.
- Wpływ komunikacji na osiąganie celów indywidualnych/ zespołowych/ organizacyjnych.
- Błąd poznawczy „Ślepa plama” i wpływ na postrzeganie siebie i innych osób.
- Budowanie skutecznych zespołów – co motywuje mój zespół?

Komunikacja z innymi a motywatory życiowe menedżera

- Motywatory życiowe menedżera kontra motywatory podwładnego.
- Feedback a motywatory życiowe. Dlaczego czasami feedback nie działa?
- Zamiana negatywnej informacji zwrotnej na informację motywującą pracownika
- Jak przekazać informację zwrotną negatywną i nie zdemotywować pracownika?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Podstawy teorii motywacyjnych – teorie motywacji i ich przełożenie praktyczne	Magdalena Wojtkowiak	19-05-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 11 Podejście do motywacji – od Motywacji 1.0 do Motywacji 3.0	Magdalena Wojtkowiak	19-05-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 11 Techniki motywacyjne: Motywowanie pracowników pozafinansowo	Magdalena Wojtkowiak	19-05-2025	11:00	12:30	01:30
4 z 11 Przerwa	Magdalena Wojtkowiak	19-05-2025	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Diagnoza motywatorów życiowych według Reiss Motivation Profile	Magdalena Wojtkowiak	19-05-2025	13:00	14:30	01:30
6 z 11 Jak określić (wewnętrzną) motywację i potrzeby innych.	Magdalena Wojtkowiak	19-05-2025	14:30	16:00	01:30
7 z 11 Kombinacje motywatorów wpływające na komunikację w zespole i powstawanie konfliktów	Magdalena Wojtkowiak	20-05-2025	09:00	11:00	02:00
8 z 11 Uznanie jako najtańsza forma motywacji.	Magdalena Wojtkowiak	20-05-2025	11:00	12:30	01:30
9 z 11 Przerwa	Magdalena Wojtkowiak	20-05-2025	12:30	13:00	00:30
10 z 11 Komunikacja zgodna z wewnętrznymi potrzebami	Magdalena Wojtkowiak	20-05-2025	13:00	14:30	01:30
11 z 11 Komunikacja z innymi a motywatory życiowe menedżera	Magdalena Wojtkowiak	20-05-2025	14:30	16:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 100,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Wojtkowiak

Dyplomowany Trener Biznesu, Akredytowany Coach

ACC ICF, Członek International Coach Federation

Polska, Master RMP Certyfikowany Trener

Zintegrowanego Modelu Przywództwa. Jako doświadczony trener rozwija umiejętności wspierające szeroko rozumiany rozwój osobisty i rozwój kompetencji. Jest ekspertem w sferze dotyczącej zwiększania efektywności pracy, zarządzania, kierowania, przywództwa, budowania efektywnych zespołów, ocen pracowniczych, delegowania zadań i odpowiedzialności a także coachingu w miejscu pracy.

Wspiera działy personalne w projektach z zakresu zarządzania

zasobami ludzkimi – rekrutacją, ewaluacją i rozwojem

pracowników. Doradza wielu firmom w tworzeniu misji, strategii i

modelu kompetencyjnego. Prowadzi profesjonalne, mocno aktywne i wyjątkowo rozbudowane

szkolenia. Jest ekspertem w doradztwie dla firm. Prowadzi audyty oraz pracę indywidualną z kadrą zarządzającą, właścicielami firm oraz Zarządami.

Posiada szeroką wiedzę w obszarze procesów zarządzania

zasobami ludzkimi - rekrutacją, ewaluacją, rozwojem

pracowników.

Podczas warsztatów i konsultacji skupia się przede wszystkim na

praktycznym podejściu. Dostosowuje metody i techniki do

potrzeb klienta.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Karty pracy-ćwiczenia, teczka, notes oraz długopis dla każdego uczestnika.

Po szkoleniu e-mail z dodatkowym e-bookiem.

Informacje dodatkowe

Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

Adres

ul. Józefa Mianowskiego

Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Kielkiewicz-Szymańska

E-mail katarzyna.kielkiewicz@futureskills.pl

Telefon (+48) 531 058 864