



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



Pozafinansowe motywowanie zespołu

Numer usługi 2016/12/23/11943/29229

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 31.12.2016 do 31.12.2026

1 968,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

0,00 PLN brutto/h

0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-12-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel edukacyjny

Maksymalne wykorzystanie potencjału pracowników;

Wzrost umiejętności pracowników z zakresu motywowania siebie i innych;

Wzrost zaangażowania i motywacji pracowników;

Wyższy poziom efektywności, zaangażowania w realizacji powierzonych zadań;

Nabycie kompetencji do świadomego i profesjonalnego planowania i przeprowadzenia Firmy / Zespołu przez proces zmian w organizacji;

Zrozumienie podstaw kierującymi Systemem Motywacji Pozafinansowej;

Umiejętne zarządzanie swoimi pracownikami;

Efektywna komunikacja;

Zmniejszenie poziom stresu;

Wzmocnienie motywacji;

Wzrost utożsamiania się z Firmą / Zespołem;

Nabycie umiejętności spojrzenia z różnych punktów widzenia na proces pracy;

Rozpoznawanie i radzenie sobie z oporem.

Kwalifikacje

Program

Szkolenie zawiera:

1. Wprowadzenie integracyjne

2. Czym jest motywacja?

- Podstawowe pojęcia
- Motywacja jako zarządzanie ludźmi i samym sobą

3. Psychologiczne teorie motywacji

- Dwuczynnikowa teoria Herzberga
- Hierarchia potrzeb Masłowa,
- Teoria D. McClelland
- Teorie wzmocnienia i potrzeba osiągnięć.
- Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna.
- Teoria X i Y

4. Zasady motywacji

- Złote zasady motywowania siebie i innych
- Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna
- Jak budować motywację wewnętrzną

5. Określenie Profilu motywacyjnego DNA Uczestników

- Test Motywacyjnego DNA
- Co mnie motywuje a co innych

6. Jak motywować poszczególne typy motywacyjnego DNA

- Dobieranie motywatorów do typu DNA pracownika
- Styl kierowania zespołem a motywowanie pracowników

7. Demotywatory

- Czego nie należy robić by podtrzymywać motywację uczestników

8. Komunikacja w motywowaniu

- Udzielanie pozytywnej informacji zwrotnej jako podstawa budowania relacji motywującej
- Konstruktywna krytyka,
- Jak należy chwalić?,
- Rozmowy rozwojowe i oceniające,
- Rozmowy korygujące zachowania.

* Dodatkowy element szkolenia to gra międzygrupową.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

Adres

Wagonowa 2C/2
Wrocław
woj. dolnośląskie

Kontakt

 Magdalena Płachytko



E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532