

МОТИВИРОВАНИЕ И ДЕЛЕГИРОВАНИЕ

Цель: сформировать знания/развить навыки сотрудников по выбору способа мотивирования подчинённых в соответствии их особенностями и с текущей бизнес-ситуацией; развить у участников умение создавать мотивирующую среду; сформировать знания/развить навыки делегирования не только в качестве инструмента руководителя, но и как средство дополнительной мотивации подчинённых.

Целевая аудитория:

Руководители разных уровней управления: начальники отделов, управлений, департаментов, руководители проектов, а также сотрудники кадрового резерва руководителей. Для тех, кто сталкивается с задачей управлять не только подчинёнными, но и сотрудниками других подразделений, коллегами.

Формат:

Длительность программы 16 часов (2 дня по 8 часов). Размер группы от 8 до 15 человек.

Алгоритмы, методы и технологии:

Теории Маслоу, Мак-Клелланда, Герцберга, работы Е. Сидоренко, алгоритм предоставления позитивной и негативной обратной связи, алгоритм корректирующей и воодушевляющей беседы, «Матрица Эйзенхауэра», алгоритм делегирования структурированной и творческой задачи.

В процессе обучения используются групповые и индивидуальные форматы работы. Задача тренера – вовлечь каждого участника в дискуссии, рефлексии, анализ выполненных упражнений и кейсов (в т. ч. видеоанализ). Все участники получают обратную связь от тренера, имеют возможность в процессе тренинга или по его завершению получить ответы на свои вопросы.

Развиваемые навыки и используемые методы	Результаты
<p>1. Выбор способа мотивирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особенности различных методов мотивирования • Положительная и отрицательная мотивация • Интервью с новым сотрудником • Беседа «по душам»; <p>Методология: алгоритм корректирующей и воодушевляющей беседы Упражнения и кейсы: «А ну-ка поручи», «Кнут и пряник», «Новичок», «Срочная командировка»</p>	<p>Участники: Различают виды потребностей и мотивов подчинённых Умеют проводить беседы с целью выявления мотивов и мотиваторов Знают как составлять индивидуальные карты мотиваторов подчинённых</p>
<p>2. Мотивирование в действии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Демотивирующие факторы • Создание мотивирующей среды • Мотивирующая постановка задач • Как правильно использовать похвалу • Правила критики и наказания • Алгоритм работы с саботажником • Разговор с неконструктивно настроенным сотрудником <p>Методология: теории Маслоу, Мак-Клелланда, Герцберга. работы Е. Сидоренко, алгоритм предоставления позитивной и негативной обратной связи Упражнения и кейсы: «Никто не хотел умирать»; «Похвала – комплимент - лезть»; «Всё есть и ничего не надо»; «Попробуй, заставь меня»; «Кто ты такой!?»</p>	<p>Участники: Умеют ставить мотивирующие задачи, давать позитивную обратную связь и корректировать поведение неконструктивно настроенных сотрудников, повышая уровень их мотивированности</p>

3. Делегирование полномочий:

- Цели и принципы делегирования
- Выделение функций для делегирования
- Барьеры делегирования
- Анализ готовности сотрудника к делегированию

Методология: «Матрица Эйзенхауэра», алгоритм делегирования структурированной и творческой задачи

Упражнения и кейсы: «Кого же выбрать?»; «Почему я не хочу делегировать?»

Участники:

Могут выделять задачи и функции для делегирования
Владеют алгоритмом делегирования задачи подчиненным

Программа проведена для Компаний:



TELE2



ilmix group



RECKITT BENCKISER



ТЕХНОСИЛА

