



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Эффективные способы мотивации персонала

Целевая аудитория

Руководители **высшего и среднего** управленческого звена

Задачи тренинга

Сформировать у руководителей высшего управленческого звена навыки, необходимые для создания в коллективе условий, способствующих высокой мотивации подчиненных. Тренинг предназначен для ТОП-менеджеров и менеджеров среднего звена, которые имеют прямых подчиненных и непосредственно вовлечены в процессы управления.

Процесс

Интерактивный игровой тренинг с большим количеством разбираемых кейсов и анализируемой информации.

Методика

Теоретическая часть включает авторские модели ведущих мировых специалистов в области мотивации.

Практическая часть дает участникам навыки анализа мотивационных профилей сотрудников и навыки планирования своего менеджерского воздействия на подчиненных.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazarov.org



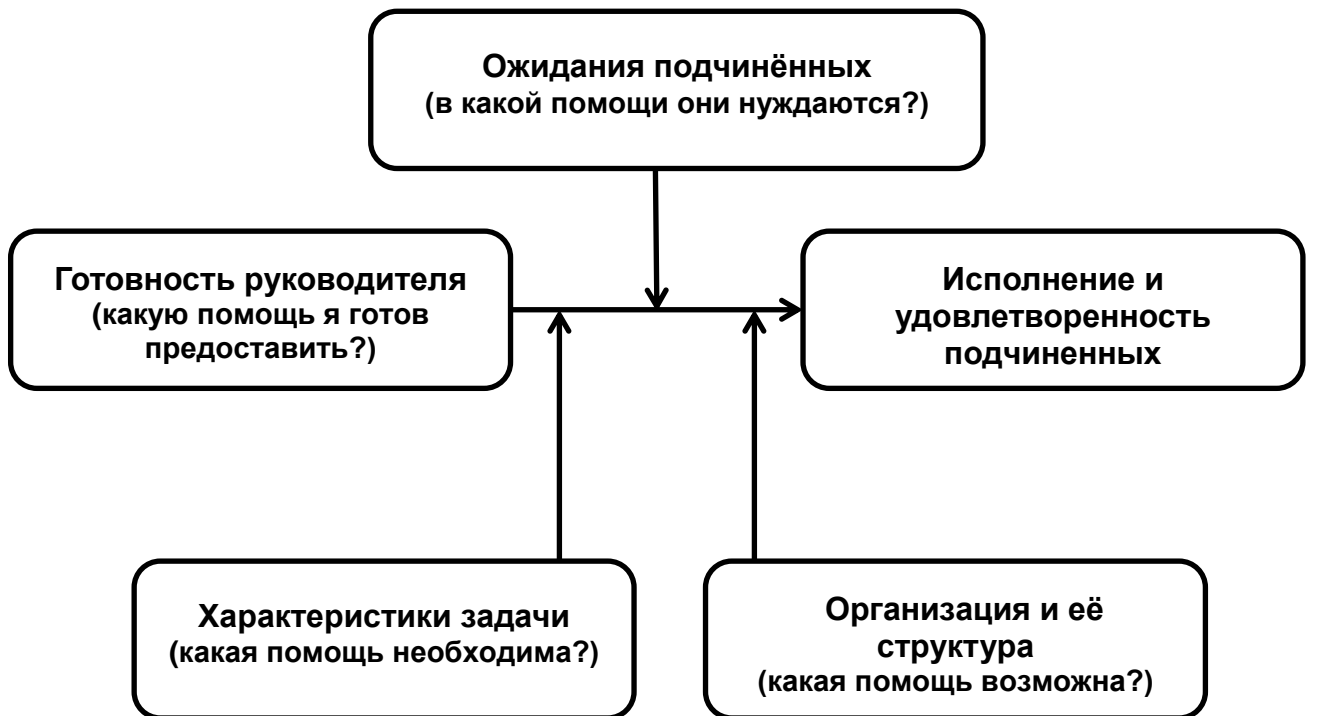
Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

История

- Актуальность вопроса мотивации сотрудников
- Исследования Мейо
- Причины и источники мотивированности сотрудников

Элементы, влияющие на мотивацию



Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж
+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Ожидания подчиненных

- Теория "X и Y" Мак-Грегора

Форма упражнения - групповая дискуссия и презентация результатов обсуждения.

Суть упражнения – оценить восприятие мотивационного профиля ваших сотрудников.

Проанализируйте, на кого «настроена» действующая система мотивации в компании. Какой тип сотрудников эта система привлекает.

Это упражнение на рефлексию и анализ высокого уровня – влияния культуры компании на поведение сотрудников.

Результат упражнения – понимание того, каких сотрудников, с каким мотивационным профилем привлекает система мотивации компании. Возможна корректировка ожиданий менеджеров (при необходимости) и помощь в планировании своего взаимодействия с подчиненными.

- Теория ожидания Врума

Форма упражнения - групповая дискуссия и презентация результатов обсуждения.

Суть упражнения – оценить ожидания ваших сотрудников от выполнения своих служебных обязанностей. Привести практические примеры.

Какие изменения в действующей системе управления были бы желательны?

Предварительный анализ ожиданий сотрудников компании. Оценка привлекательности для предлагаемых вознаграждений (материальных и нематериальных).

Готовность руководителя

- Теория существования, связи и роста Альдерфера
- Тестирование участников

Форма упражнения – работа в мини-группах.

Суть упражнения – отработать постановку целей своим сотрудникам и потренироваться в предоставлении обратной связи

- Шкала позитивного и негативного влияния

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж
+7 916 522 16 45

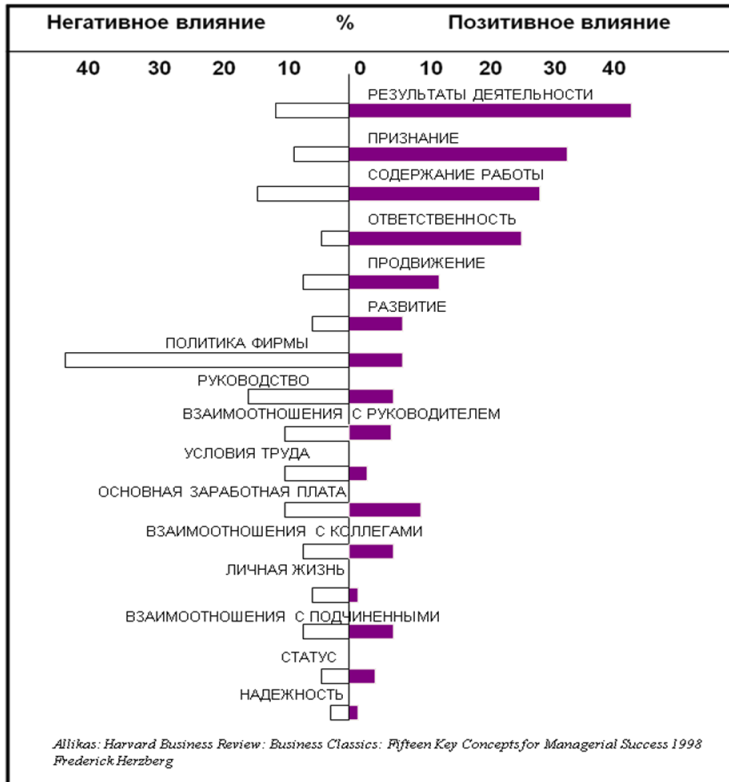
Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Мотивы - влияние - результат работы



- Теория двух факторов Герцберга
- Тестирование участников
- Анализ корпоративной культуры компании
- Сотрудники с каким мотивационным профилем необходимы компании в большей степени

Форма упражнения – тестирование участников и интерпретация результатов тестирования.

Обсуждение полученных результатов. Анализ потенциального профиля сотрудника.

Суть упражнения – анализ персонального мотивационного профиля и профиля сотрудников.

Чего стоит ожидать от носителей различных профилей. Правильно ли распределены управленческие кадры и специалисты.

Результат упражнения – формирование навыка проведения тестирования мотивационного профиля сотрудника по данной модели. Повышение качества принятия управленческих решений.

Форма упражнения – работа в мини-группах.

Суть упражнения – предоставление обратной связи сотрудникам по результатам их работы (различные мини-кейсы).

Результат упражнения – закрепление навыка предоставления обратной связи сотрудникам с различным мотивационным профилем.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж
+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Характеристики задачи

- Целеполагание как мотиватор деятельности человека

Форма упражнения - групповая дискуссия и презентация результатов обсуждения.

Суть упражнения – Оценка участниками тренинга KPI конкретных сотрудников, на примере своих подчиненных.

Оцените, насколько элементы системы целеполагания представлены в действующей системе управления.

Каким ее аспектам следовало бы уделять больше внимания.

Где вы видите свою роль как менеджера

Какие системные задачи стоит решить.

Оценка существующих целей сотрудников, проверка их на соответствие критериям SMART-модели.

Оценка понятности и согласованности этих целей, а также уровня восприятия целей сотрудниками.

Результат упражнения – оценка и анализ текущих KPI сотрудников и их воздействие на поведение подчиненных. Возможно, по результатам упражнения, будут приняты решения о фокусировании внимания подчиненных на приоритетных задачах компании.

Организация и ее структура

- Культура компании
- Диаграмма наилучшего согласования

Форма упражнения - групповая дискуссия и презентация результатов обсуждения.

Суть упражнения – оценка культуры компании Renault с помощью диаграммы наилучшего согласования.

Оцените, насколько ваш стиль управления соответствует подчиненным, ситуации (атмосфере в компании), заданиям, процессам в компании, клиентам и рынку.

Каким аспектам своей работы следовало бы уделять больше внимания.

Какие управленческие задачи стоит решить.

Результат упражнения – оценка и анализ культуры компании и соответствия собственного стиля управления подчиненными этой культуре.

Итоговое упражнение. Решение бизнес-кейса

Форма упражнения – ролевая игра.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazarov.org



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

Суть упражнения – разбор предложенной ситуации. Определение мотивационного профиля сотрудника по всем разбираемым моделям.

Проведение мотивационной беседы с сотрудником в начале отчетного периода.

Предоставление обратной связи по результатам предыдущего периода.

Постановка задачи на следующий период.

Все задания необходимо выполнить, обращая внимание на профиль сотрудника.

Результат упражнения – резюмирование различных теорий мотивации.

Развитие навыка определения мотивационного профиля сотрудников.

Развитие навыка мотивация сотрудников с различным профилем.

Подведение итогов тренинга

- Резюмирование материала
- Составление плана дальнейших действий
- Обратная связь от участников
- Вручение сертификатов

Результат

- Участники тренинга получают знания основных мотивационных моделей.
- Научатся эффективно использовать эти модели в повседневной работе с подчиненными.
- Получат практический опыт в оценке действующей в компании системы мотивации.
- Закрепят навык постановки целей, контроля выполнения и предоставления обратной связи сотрудникам с различным мотивационным профилем.
- Повысят качество принятия управленческих решений.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazarov.org