

МОТИВАЦИЯ И ВЛИЯНИЕ НА ПОДЧИНЕННЫХ

ТРЕНИНГ 21-22 ЯНВАРЯ

АВТОРСКАЯ
ПРОГРАММА
КАТАЕВОЙ
ОЛЬГИ



Телефоны: +7 (343) 228-02-64, 253-21-01

Почта: school@uraltrening.ru

Адрес: г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 74, оф. 1102

В чем особенность тренинга?

Принципы управления мотивацией являются такими же непреложными законами природы, как законы физики. Они лежат в основе всех ситуаций управления и обучения, точно так же, как падение яблока основано на законах гравитации. При попытке изменить чье-то поведение мы используем эти законы, независимо от того, знаем мы их или нет.

Чаще всего мы их применяем неправильно. Мы запугиваем, спорим, принуждаем, лишаем чего-либо. Зная лучшие способы управления поведением, мы достигли бы своей цели быстрее и, к тому же, без нервозности.

- Цель тренинга:** развитие навыков нематериального стимулирования и умения оказывать влияние на других людей.
- Тренинг будет полезен:** для руководителей высшего и среднего звена. Однако содержание курса может быть полезно любому, кто заинтересован в карьерном росте и эффективном взаимодействии с коллегами
- Преимущество тренинга:** Подробные конкретные инструменты реальной мотивации, контроля и управления персоналом. Курс очень практичен, без "воды" и философских рассуждений. Основан на реальных примерах и проверенных технологиях!
- Результаты для участников:**
- Освоят законы управления поведением подчиненных
 - Научатся подбирать индивидуальные стимулы для своих сотрудников и мотивировать без лишних затрат
 - Применять разные инструменты воздействия – жесткие, поддерживающие и развивающие.
- Формы работы на тренинге:** Разбор практических ситуаций, дискуссии, видеоанализ, информационные блоки. Каждый блок содержит ролевые и деловые игры, работу с кейсами, просмотр фрагментов из видеофильмов.

**Обучение строится по формуле:
30% методика + 70% тренинг + 0% общих фраз**



Программа тренинга

ФОРМУЛА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

1. Почему сотрудники не выполняют поставленные задачи? Практические выводы из базовых теорий
2. Мотив, стимул, мотивационный потенциал. Признаки эффективной системы мотивации
3. Что скрывается под словами «нематериальная мотивация»? Параметры, без которых «материальная» мотивация не работает.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВИРОВАНИЯ

1. Основы повышения исполнительности сотрудников. Как добиться ответственности от подчиненных?
2. Типы профессиональной мотивации. Предпочтительные позиции и стимулы для работников с разными типами мотивации. Кейс на подбор индивидуальных стимулов для сотрудников.
3. Лояльный персонал – в чем секрет? Правила, которые помогут вам создать эмоциональный комфорт в коллективе
4. Демотивация персонала. Почему люди увольняются? Как удержать ценного сотрудника.

ЗАКОНЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ

1. Возможное поведение подчиненных: бунт, саботаж, демотивация, лояльность, патриотизм, фанатизм.
2. Задачи управления. Векторная диаграмма регулярного менеджмента.
3. Влияние компетенций руководителя на поведение подчиненных. Кейс на оценку личной эффективности

РОЛЬ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ В СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ

1. Эффективная оценка действий сотрудника, или что на самом деле слышат от вас подчиненные?
2. Виды обратной связи – дисциплинирующая, поддерживающая, развивающая.
3. Как и за что хвалить сотрудников? Принципы развивающей обратной связи.
4. «Жесткие» методы управленческого воздействия

Результаты и отзывы

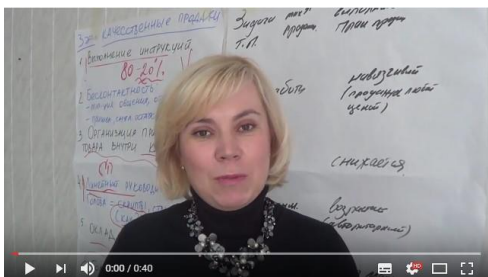
Определила основной мотиватор каждого сотрудника



Устюгова Анна Александровна
Директор ООО «Грин Вуд»

Я очень благодарна тренеру за прикладной аспект поданного материала. Имея степень MBA, зная куда вести компанию, я все таки не всегда понимала некоторые тонкости, которые мне помогла понять и прояснить Ольга Николаевна.

Просто взяла и применила!



Москленко Елена Витальевна
Индивидуальный предприниматель с 15-летним стажем

Меня очень сильно поразило и удивило, какие методы и приемы нам были рассказаны, как они легко применимы. Не жалейте сил и времени, приходите в Уральскую Школу Тренинга за знаниями в области управления. Я уверена, это то, что нужно любому бизнесмену в наше нелегкое время.

Тренинг окупил свою стоимость полностью



Мотошин Тимур Юрьевич, коммерческий директор и Ивашин Антон Алексеевич директор РА Магнат (г. Нижневартовск)

Мы приехали из другого города и нисколько не пожалели потраченных времени и денег. Тренинг открыл глаза на вещи, которые мы делали в компании неправильно. А неправильные действия руководителя стоят немалых денег. Поэтому обучение в Уральской Школе Тренинга мы полностью окупили.

Работать меньше - зарабатывать больше!



Озорнин Евгений
Генеральный директор «Доходные материалы»

Я шел сюда с определенной задачей: «Работать меньше – зарабатывать больше». С помощью данного тренинга я эту задачу решил и научился делегировать задачи своим подчиненным. Более того, я отправил на обучение 2-х своих руководителей.

Преимущества обучения у нас:



- **Практическая направленность программы.** Минимум теории — объяснения и научная точка зрения обычно мало интересуют практичных людей. Поэтому на тренинге будет **много реальной практики**.
- **Ничего лишнего.** Материал дается сжато, без «воды», основан на реальных примерах и проверенных технологиях. В отличие от большинства академических курсов, которые перегружены концепциями, стратегиями, аналитикой и мало применимы в реальной жизни.
- **Успешный опыт обучения руководителей.** Автор курса Катаева О.Н. уже с 2009 года обучает руководителей *по собственной уникальной методике*. Более 150 компаний по всей РФ оценили технологии обучения и консалтинга. Всегда только отличные [отзывы](#)
- **Авторские тренинговые технологии.** Наша [тренинговая школа](#) уже с 2007 года успешно готовим бизнес-тренеров для УрФО и РФ. Наши выпускники работают в крупных национальных компаниях, открытых программах и ведут тренинги по различным направлениям бизнеса.
- **Мы умеем сплотить команду.** Грамотно проведенный тренинг обладает колоссальным командообразующим эффектом.
- **У нас на тренингах весело и непринужденно!** Фотографии с наших занятий дадут вам представление о том какой дух, какая атмосфера, какое настроение царят на наших тренингах.
- **Компании, которые доверили нам обучение своих сотрудников:**



[Еще клиенты на сайте](#)

Автор и ведущая тренинга

Катаева Ольга Николаевна



Бизнес-тренер, коуч, сертифицированный игротехник, учредитель и директор Уральской Школы Тренинга.

Специализация: оперативный и стратегический менеджмент, коммерческие переговоры, эмоциональное лидерство.

- Опыт управленческой работы - 15 лет, опыт ведения собственного бизнеса – 10 лет.
- Опыт проведения тренингов 13 лет, более 1 000 открытых и корпоративных тренингов для коммерческих компаний, а также государственных и общественных структур.
- Более 30 авторских тренингов и образовательных программ.

В числе клиентов:

Компания Газпромнефть-Урал, ГК «Уралгрит», компания Техмаш, ГК Генерация, Уралбиофарм, компания Пластэко, банк «Кольцо Урала», Компания «РОСНЕФТЬ», Юридическая компания «АС», ЗАО «Комбинат пищевой «Хороший вкус», ЗАО ПФ СКБ – Контур, Клиника «LINLINE», ТМК «Электротехнологии», ОАО «Ростелеком» и др.

Организация обучения

Даты обучения:	21-22 января 2017 г. Набор в группу заканчивается за неделю до начала занятий
Регламент обучения:	суббота, воскресенье 10.00-18.00
Стоимость обучения:	Стоимость одного модуля (2 дня) – 15 000 р. , НДС нет В стоимость включены: комплект методических материалов и кофе-паузы.
Место проведения занятий:	г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 74 БЦ Кристалл, оф.1102
Выпускной документ:	Сертификат Уральской Школы Тренинга
Контакты:	Узнавайте подробности, делайте заявки по телефонам: +7 (343) 253-21-01, 228-02-64; e-mail: school@uraltraining.ru