

## МОТИВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ

Тренинг для руководителей и менеджеров компаний, HR – специалистов.

**Определение в понятиях.** Что есть что?

- Мотив и стимул
- Мотивация и манипуляция
- Лояльность и приверженность
- Вовлеченность

**Мотиватор** – «кнопка включения» вашего сотрудника

- Что может стать мотиватором?
- Профиль мотиваторов и работа с ним

Мотивация сотрудников с разными **метапрограммами**:

- Процесс – результат
- Стремление – избегание
- Референция внешняя и внутренняя

**Оперативное управление мотивацией**, «включаем здесь и сейчас»

- Управление органическими процессами
- Актерская игра
- Заражение драйвом, режимы funky и sexu

**Стратегическое управление мотивацией**, «заряжаем батарейку надолго»

- Стратегия интереса
- Стратегия анти-стресс
- Стратегия вдохновения
- Стратегия системы
- Стратегия вызова
- Стратегия смысла

Мотивация = **система вознаграждения**?

- Деньги как лучший мотиватор
- Положительная, отрицательная сила денег и их бессилие

**Мотивационный климат** в коллективе магазина

- Самооценка и возможности улучшения климата
- Эффект разбитых окон или сила контекста

**Человек и организация**, развитие отношений

- Ступени лестницы лояльности
- Химия вовлеченности
- Вовлеченный сотрудник: какой он?

- Парус приверженности, типы, особенности отношений
- Корпоративная культура, быстрая диагностика
- Как повысить вовлеченность персонала, драйверы вовлеченности

По итогам работы на тренинге участники смогут

- Обновить глубину часто используемых понятий мотивации, лояльности и приверженности.
- Точнее использовать индивидуальную мотивацию сотрудников
- Выявлять источники мотивации и демотивации в рабочем коллективе
- Применять на практике технологии стратегического и оперативного управления мотивацией
- Создавать нужный уровень напряжения и включенности в рабочие задачи.
- Принимать осознанные решения, повышающие уровень вовлеченности сотрудников своей компании.