

Бизнес-тренинг «Наука побуждать и мотивировать»

Жизнь подобна играшкам: иные приходят на них состязаться, иные торговать, а самые счастливые - смотреть.

Пифагор

Некоторые рабочие проблемы кажутся нам сложными, порой неразрешимыми, тупиковыми. Не всегда понятно, как влиять на сотрудников, на других людей, как добиться от них того, чего требует рабочая ситуация.

Тренинг «Наука побуждать и мотивировать» позволяет руководителю предотвратить манипуляции со стороны других людей, в первую очередь подчиненных, раскрепоститься, усилить внутреннюю энергетику. Именно в таком состоянии у руководителя появляется ощущение потока, легкости, полета. Проблемы превращаются во вполне решаемые задачи, кристаллизуются цели.

Люди чувствуют этот поток, эту энергетику. Энергетику лидера. И тянутся за лидером. Самое интересное, что в таком состоянии руководителю проще подбирать правильные слова, чтобы мотивировать сотрудников.

Мотивация словами – сильный инструмент. Вербально, по разным оценкам, передается от 15 до 30 процентов информации. Остальная информация передается не вербально. На тренинге уделяется внимание обоим способам воздействия на человека.

Отдельная и очень большая тема – экология человеческих взаимоотношений, принцип «не навреди».

В рамках тренинга проводятся очень веселые, и в то же время, мощные упражнения. Тренинг выводит руководителя на новый уровень взаимоотношений и со своими сотрудниками, и с коллегами по работе, и со своими руководителями, и с контролирующими органами, с другим внешним окружением компании.

На бизнес-тренинге «Наука побуждать и мотивировать», Вы:

- Разовьете свои способности влиять на поведение других людей,
- Узнаете, как сотрудники и другие люди Вами манипулируют, научитесь противостоять манипуляциям,
- Снимете внутреннее напряжение, вызванное рабочими ситуациями,
- Разовьете интуицию,
- Найдете дополнительные источники власти,
- Разовьете свою способность побуждать и мотивировать других людей,
- Получите мощный заряд бодрости и энергии.

Отзывы:

- Как будто открылись глаза на вещи, которые раньше просто не замечал. Процессы, происходящие в фирме, стали более ясны. Хочется и чувствуется необходимость в участии в подобных мероприятиях.

Ельский Юрий Михайлович, Издательский дом «Лань-Пресс», директор

- Знал бы я эти приемы раньше, столько бы нервной энергии сэкономил.

Крячко Игорь Юрьевич, Печатный Двор им. А.М.Горького

80% времени тренинга отведено на упражнения и обратную связь

20% времени уделяется теоретическим обоснованиям

За два дня работы 11 упражнений в парах, тройках, на плакатах и индивидуально.

Раздаточный материал – 25 страниц, 12 приложений.

Размер группы ограничен - **до 12 человек**.

Автор и ведущий: **Зюзько Владимир Владимирович** – бизнес-консультант, бизнес-тренер, коуч, руководит с 1988 года, профессиональный диплом по менеджменту (OUBS, UK), НЛП-мастер. Автор статей, публикуемых в Российских и зарубежных изданиях. Внесен в международную энциклопедию «**Who is Who** в России».

Стоимость участия одного человека – 17 100 р. Действуют скидки.

В стоимость включены: раздаточные материалы, кофе-брейки, сертификат.

Время проведения: **пятница-суббота 10:00 – 18:00**

Программа бизнес-тренинга «НАУКА ПОБУЖДАТЬ И МОТИВИРОВАТЬ»

1. Принуждение и побуждение. Виды мотивации.
2. Экология человеческих взаимоотношений.
3. Осознание своих целей и лидерство. Проверка целей на экологию.
4. Манипуляции со стороны окружающих. Как различить, и как противостоять.
5. Формула эмоции: источники позитивных и негативных эмоций.
6. Эмоции и автоматическое поведение – хвост, виляющий собакой.
7. Позиции восприятия ситуации.
8. Обретение внутреннего покоя и способность действовать рационально в эмоциональных ситуациях.
9. Энергетика лидера. Восстановление, возврат собственной энергии.
10. Управление собственным психологическим и энергетическим состоянием как способ невербального влияния на сотрудников и на других людей.
11. Развитие собственной интуиции.
12. Власть. Поиск дополнительных источников власти руководителя.
13. Еще раз об ЭКОЛОГИИ во взаимоотношениях и манипуляциях.

Для участия в тренинге отправьте заполненную **Заявку и Реквизиты** по e-mail:
sale@trening-ru.ru.

Если у Вас возникли вопросы по содержанию курса, звоните по телефонам:
+7 (911) 253 4388,
+7 (981) 808 4556.