

**17 мая 2018 года приглашаем Вас на тренинг
по теме:**

«Эффективная мотивация в продажах»

Продолжительность тренинга: программа тренинга рассчитана на 1 день (10 академических часов), которые включают перерывы на обед и кофе-брейки.



Преподаватель: Смирнов Олег Владимирович – сертифицированный бизнес-тренер, коуч, практический психолог, специалист в области развития эмоционального интеллекта. Опыт работы корпоративным бизнес-тренером в крупных компаниях. Конкурентные преимущества тренера: 9-ти летний опыт проведения бизнес-тренингов; авторские разработки; стандарт качества услуг: проведение предтренинговой диагностики, широкий спектр используемых тренинговых методик, посттренинговое сопровождение, оценка эффективности тренингов. Уникальный тренер, в своей работе сочетающий структурированность изложения материала и креативный нестандартный подход. Тренера отличает артистизм, оптимизм, юмор и легкость подачи материала, выделяется положительной энергетикой, эмоциональностью, умением просто объяснять сложные вещи. Специалист, положивший в основу своих тренингов 3-х китов: успешный личный опыт работы в продажах, переговорах и управлении персоналом, мощная теоретическая подготовка и личностный рост (два высших образования и множество курсов по переподготовке) и постоянная практика (только за последний год проведено свыше 1000 часов тренинга и коуч-консультаций).

Сайт тренера: www.olegsmirnow.ru

Цели тренинга:

- Научиться понимать свое поведение и мотивы поведения других людей
- Научиться уважать и ценить различия других людей
- Научиться управлять мотивацией на работе
- Научиться находить подход к каждому сотруднику и быть лидером для него;
- Определить, способ мотивации, способствующий достижению наибольшей эффективности;
- Научиться анализировать и разумно использовать ресурсы организации;
- Научиться распределять роли в команде, с учетом возможностей каждого участника.

Структура программы:

Мотивация финансовая и нематериальная

- ❖ Как правильно рассчитать денежную мотивацию
- ❖ Ошибки при расчете денежной мотивации
- ❖ Правильное соотношение окладной и бонусной части
- ❖ Составление бонусной карты
- ❖ Финансово-нематериальная мотивация
- ❖ Как понимать мотивы и ценности сотрудника

- ❖ Как создать систему нематериальной мотивации
- ❖ Самомотивация и самодисциплина миф или реальность

Мотивация как контекст управленческой деятельности

- ❖ Мотивация и планирование
- ❖ Мотивация и организация деятельности
- ❖ Мотивация и обучение
- ❖ Мотивация и контроль
- ❖ Мотивация и делегирование

Мотивация и мотивы

- ❖ Мотивы и мотиваторы
- ❖ Мотивация потребностей по Маслоу
- ❖ Мотивационная модель Херцберга
- ❖ Различные мотивационные теории

Модель личностных различий

- ❖ Дружелюбная/недружелюбная среда
- ❖ Стремление менять/приспособиться к окружающей среде
- ❖ Критерии эффективности управления для разных типов
- ❖ Таблица совместимости для разных типов

Обратная связь - как инструмент мотивации

- ❖ Правила подачи Обратной Связи
- ❖ Правила получения Обратной Связи
- ❖ Позитивная Обратная Связь
- ❖ Обратная Связь, ограничивающая нежелательное поведение

Советы по созданию системы мотивации на предприятии.

В результате Вы узнаете как:

- ✓ Грамотно управлять мотивацией подчиненных так, чтобы они выполняли поставленные перед ними задачи максимально эффективно.
- ✓ Использовать именно те мотиваторы, которые приведут к достижению желаемых результатов.
- ✓ Давать обратную связь подчиненным так, чтобы избегать разрушительной критики и воодушевлять к улучшению результатов.
- ✓ Иметь больше свободного времени, за счет грамотного делегирования функций подчиненным.
- ✓ Обеспечивать максимальную вовлеченность сотрудников в "интересы дела" путем применения технологии индивидуального подхода.
- ✓ Поддерживать высокий уровень мотивации подчиненных в работе, не повышая им заработную плату.
- ✓ Выстраивать более продуктивные коммуникации, эффективнее влиять на подчиненных с учетом их сильных сторон, способствовать развитию в рабочем коллективе позитивных межличностных отношений.
- ✓ Грамотно избегать эффекта «последней недели».

В ходе программы используются:

- интерактивные лекции, ситуационные задания,
- ролевые игры и упражнения, разбор реальных "трудных" ситуаций участников тренинга
- персональные задания;
- индивидуальная работа тренера с каждым участником;

использование яркого обучающего фильма.

Место проведения:
Конференц-зал ООО «УМЦ «Знание»
по адресу: г. Череповец, пр. Победы, д. 14, офис 18а, 2 этаж.

Стоимость участия в тренинге – 4 000 руб. В стоимость включен авторский раздаточный материал.

Вам ответят на все организационные вопросы и примут заявку на участие по телефонам
55-03-68, 55-18-24, 55-04-24 (ведущий менеджер Назарова Юлия)

Генеральный директор
ООО «УМЦ «Знание»



Смирнов О.В.

