

WSZYSTKO JEST WZOREM MOTYWACJA UJAWNIONA

Aby inspirować członków swojego zespołu do osiągania i przekraczania ponadprzeciętnych rezultatów biznesowych, należy poznać ich wewnętrzne motywatory, pragnienia, określić granice odpowiedzialności grupowej i indywidualnej. Umiejętne wykorzystanie wiedzy z zakresu motywacji wewnętrznej daje większą możliwość, by prowadzić i przewodzić w swoich zespołach. Trenować, mentorować, ale przede wszystkim wspomagać pracowników w procesie rozwoju - to prowadzi do „rozciągnięcia” postaw, umiejętności i wiedzy.

Zespół ponadprzeciętny to zespół pewny siebie. Psychologia behawioralna daje nam jasne zrozumienie barier mentalnych, których możemy doświadczyć w procesie wzrostu pracowników podczas pracy grupowej czy też indywidualnej.

Teoria strachu, proces rytmu pracy, zrozumienie funkcji ciała migdałowatego i wiele innych tematów, które są niezbędnym "pakietem wiedzy" w procesie wzbudzenia i utrzymywania motywacji pracowników, a także weryfikacja potrzeb związanych z pieniędzmi, to niektóre zagadnienia, które zostaną omówione podczas spotkania.

Cele webinaru:

- Dostarczenie uczestnikom konkretnych narzędzi motywowania całych zespołów i poszczególnych jednostek, co przyczyni się do efektywniejszego zarządzania poziomem energii i zaangażowania ludzi.
- Przedstawienie koncepcji pracy nad motywacją wewnętrzną w ujęciu modelu "kwadrantu rozwoju", co pozwoli na szybsze i skuteczniejsze wzbudzenie motywacji w zespole w procesie reakcji na zmianę oraz nieoczekiwane sytuacje wewnątrz firmy.
- Odniesienie się do najnowszych badań nad motywacją zespołową i indywidualną.



TERMIN:

15.12.2020 r.



MIEJSCE:

online - webinar



GODZINY:

14.00 – 15.30



TRENER:

Mateusz Mrozowski



KOSZT:

Bezpłatne



ZAPISY:

<https://szkolenia.certes.pl/akademia-out-of-the-box>

WSZYSTKO JEST WZOREM

MOTYWACJA UJAWNIONA

Wybrane zagadnienia omawiane podczas spotkania:

- Kreatywność a motywacja wewnętrzna
- Analfabetyzm XXI wieku
- Neurobiologia:
 - Ciało Migdałowe - koncepcja strachu
 - Neurony lustrzane - komunikacji
 - Mózg limbiczny - zachowania neurologiczne
- Neuropsychologia:
 - Motywacja wewnętrzna, bania Prof. Reissa - 16 pragnień
 - Koncepcja rytmu
 - Zachowania behawioralne (motywacja): sportu zawodowego, biznesu i zachowań społecznych - wspólne fundamenty

Kilka słów o prowadzącym:

Certyfikowany trener, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Trener Biznesu Szkoły Trenerów, Profesjonalny Trener Organizacji.

Prowadzi autorską Akademię Trenerów Biznesu (roczna szkoła), przygotowującą do pracy w organizacjach biznesowych. Członek zarządu i przewodniczący rady fundacji Sukces po Polsku, nagrodzony wyróżnieniami: Ambasador Przedsiębiorczości, marka: Sukces po Polsku, Luksusowa Marka Roku, KIE, Klub „Złotego Feniksa”.

Były zawodowy sportowiec (wielokrotny medalista mistrzostw Polski, mistrz Polski, reprezentant kraju na mistrzostwach Europy – AMP, AME). Uzyskał I klasę sportową i V miejsce na mistrzostwach Europy (Kazań) oraz ponad 80 tytułów, nagród i wyróżnień sportowych.

Publicysta ekspercki: Forbes, Szef Sprzedaży, Marketer+, As Sprzedaży, Franczyza & Biznes.

Autor 4 książek (tematyka: motywacja, przywództwo, sprzedaż) *Sprzedaż jest sexy albo nie ma jej wcale* i *Samotność lidera - historia sprzedawcy...*, *Przed-Się-Biorca, Idiota czy ekspert?*, *7 Grzechów głównych – Pycha*.

Wykładowca akademicki na WSPiA w Lublinie (psychologia sprzedaży) i w SZS w Warszawie (zajęcia prowadzone dla managerów i dyrektorów).

Więcej o Mateuszu Mrozowskim przeczytaj na <https://szkolenia.certes.pl/trenerzy-2/mateusz-mrozows/>



TRENER PROWADZĄCY

Mateusz Mrozowski

