

## **Czy można skutecznie motywować urzędników nie mając pieniędzy? Materialne i niematerialne narzędzia motywowania w instytucjach publicznych**

### **Cele:**

1. Zapoznanie uczestników z najważniejszymi zasadami materialnego i pozamaterialnego motywowania pracowników.
2. Dostarczenie uczestnikom wiedzy nt. mechanizmów motywacji oraz kompetencji i postaw niezbędnych do skutecznego motywowania podwładnych.
3. Uświadomienie roli przywództwa oraz demotywatorów i walki z nimi w podnoszeniu motywacji pracowników.
4. Przygotowanie uczestników do prowadzenia skutecznych rozmów motywacyjnych.

### **Metodologia szkolenia**

Zajęcia prowadzone są w formie aktywizującej uczestników. Miniwykłady są zazwyczaj wprowadzeniem do dyskusji z uczestnikami przeplatanych gdzieś ćwiczeniami warsztatowymi i wspólną pracą nad wnioskami czy wskazówkami do zastosowania przez uczestników w praktyce.

### **Program:**

- 1. Skąd pochodzi motywacja?**
  - Motywowanie jako podstawowe zadanie w pracy kierownika
  - Motywator, motywacja, motywowanie
  - Mechanizmy dzięki, którym możemy motywować
  - Co świadczy o posiadaniu przez kierownika kompetencji motywowania pracowników?
  - Motywowania pracowników a efektywność kierowania
  - Rodzaje motywacji
- 2. Potrzeby pracowników a kształtowanie systemu motywacji**
  - Potrzeba fizjologiczna
  - Potrzeba bezpieczeństwa
  - Potrzeba afiliacji
  - Potrzeba szacunku
  - Potrzeba samorealizacji
  - Wykorzystanie teorii potrzeb Masłowa w kształtowaniu nowoczesnych systemów motywacyjnych
- 3. Czy można skutecznie motywować nie mając pieniędzy?**
  - Od czego zacząć motywowanie pracowników, czyli wszystko o demotywacji.
  - Walka z demotywatorami
  - Pozafinansowe formy motywowania pracowników
  - Motywacja a planowanie
  - Motywacja a delegowanie
  - Motywacja a nadzorowanie

- Motywacja a rozliczanie
- Rola przywództwa w motywowaniu pracowników
- Rola ocen pracowniczych i indywidualnego programu rozwoju zawodowego w motywowaniu pracowników

#### **4. Zasady prawidłowego motywowania.**

- Diagnoza indywidualnych motywatorów
- Automotywacja jako podstawa kształtowania konstruktywnych zachowań
- Zasady motywowania pieniężnego
- Tworzenie systemów motywacyjnych dla pracowników, uwzględniając czynniki finansowe i pozafinansowe

#### **5. Rozmowy motywujące**

- Sztuka prowadzenia rozmowy motywującej
- Konstruowanie skutecznej informacji zwrotnej