

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



МОТИВАЦИЯ БЕЗ БЮДЖЕТА

Как завоевать сердца и «разогнать белок» в колесе?

МОТИВАЦИЯ 3-Х ПОКОЛЕНИЙ: XYZ

Теория поколений. 9 мотивационных законов XX века: что из них работает? Виды мотивации. Мотивация с помощью WEB-технологий. Геймификация.

МОТИВАТОРЫ, СТИМУЛЫ И ДЕНЬГИ

Формула Штрауса и Хоува – как измерять КПД на старте. Роль денег в мотивации. Нужно ли «покупать звезду»? Условия потока. Принцип Михая Чиксентмихайи. Мотивация отделов продаж. Мотивация IT.

ИЗМЕРЕНИЕ МОТИВАЦИИ

«Невозможно управлять тем, что нельзя измерить» - 3 метода измерения. Мотивационная беседа 1x1 (*практикум*). Метод «ИКРА» (*практикум*): Идеальный вариант, Как обстоят дела, Решения, Анализ. Анкета М. Ландсберга. Удаленная беседа.

Практикум: живой разговор с сотрудником на рабочем месте.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И ТОЧКИ «ЗАМЕРОВ»

Мотивация масс. 5 принципов вдохновения коллектива. Демотивация: что делать, когда...?

Практикум: Текст речи для ободрения команды.

Реалити-практикум: Выявление демотиваторов.

Практикум: «Заявление об увольнении».

МОТИВАЦИЯ ТЕХ, КТО ЕЩЕ НЕ В КОМАНДЕ: КАНДИДАТЫ

Структурный метод мотивации. Определение мотивации и системы ценностей в процессе интервью. Мотивы кандидата. 7 причин увольнений. 5 мифов об «охоте и соблазнении» кандидатов.

Практикум: Принцип «нити».

САМОМОТИВАЦИЯ

4 правила подзарядки. Как заставить себя захотеть действовать.