**Деньги или пряники?**

**Как получить от ваших сотрудников максимум**

**без дополнительных затрат**

**!Мотивация персонала в современных экономических условиях.**

**!Материальные и нематериальные стимулы.**

**!Современные представления о «волшебной кнопке» включенности сотрудника в дело компании.**

**Обо всем об этом.**

**И еще:**

* Материальная и нематериальная мотивация: возможности и ограничения
* На какие типы сотрудников нематериальная мотивация действует очень хорошо, а на какие — хуже. Как их отличить и что с этим делать?
* «Кнут и пряник» — как выбрать форму мотивационного воздействия?
* Как сохранить хороший контакт с сотрудником, используя негативную мотивацию?
* Как определить ключевые ценности человека?
* Типология сотрудников по критерию ключевых ценностей
* Как руководители демотивируют своих сотрудников? Разбор типичных ошибок мотивации.

**Для кого:**

**Специальный тренинг для предпринимателей и руководителей — всех, кто несет ответственность за достижение результата силами других людей.**

**Ведь**:

Опытные руководители знают, что не всегда повышение ЗП приводит к пропорциональному увеличению результативности. К тому же у нас не всегда есть возможность увеличивать фонд оплаты труда. Поэтому навык **нематериальной мотивации персонала** является одним из ключевых инструментов руководителя.

**Что вы получите:**

* Экономию фонда заработной платы и налогов.
* Понимание основных принципов нематериальной мотивации персонала
* Навык нахождения ключевых ценностей своих сотрудников
* Понимание, когда лучше работает «мотивация кнута», а когда «мотивация пряника»

**Чему уделим внимание:**

1. Определить когда, в какой момент необходимо мотивировать сотрудников
2. Определить кому какой вид мотивации подходит. Что для одного лекарство – для другого яд.
3. Отработка кейсов и конкретных рабочих задач участников.