



1- 2 kwietnia
2020r.

Centrum Konferencyjne
Golden Floor Tower

SYSTEMY MOTYWACYJNE DLA POKOLENIA Y.

Skuteczne strategie rekrutowania,
motywowania i zarządzania
zespołami wielopokoleniowymi.

PATRONI MEDIALNI:

CAPITAL 24 TV

SAREsystem
way to sell

ORGANIZATOR:

mmc  polska

WSPÓŁPRACA:

mm  design

SYSTEMY MOTYWACYJNE DLA POKOLENIA Y.

Skuteczne strategie rekrutowania, motywowania i zarządzania zespołami wielopokoleniowymi.

CEL WARSZTATU

Zdobycie wiedzy w obszarze poznania i zrozumienia specyfiki działania i funkcjonowania Pokolenia Y na rynku pracy w organizacjach i w zespołach wielopokoleniowych. Pokażemy także skuteczne strategie rekrutowania i motywowania Pokolenia Y.

NA SZKOLENIU NAUCZYSZ SIĘ:

- Jak warto rozumieć zjawiska związane ze specyfiką Pokolenia Y
- Czym jest wiedza o Pokoleniu Y i jak warto ją stosować w praktyce
- Co jest najważniejsze dla Pokolenia Y w budowaniu relacji i komunikacji
- Jak warto rekrutować Pokolenie Y oraz zarządzać zespołami wielopokoleniowymi
- Czym jest dyscyplina Zarządzania Sobą w oparciu o samoświadomość i refleksję osobistą

NA SZKOLENIU PRZEĆWICZYSZ:

- Style działania i komunikowania, które sprawdzają się w pracy z Pokoleniem Y
- Określisz swoje głębokie przekonania na temat Pokolenia Y
- Nauczysz się języka motywowania Pokolenia Y
- Zrozumiesz, dlaczego, niektóre „stare i sprawdzone” strategie działania, nie działają na Pokolenie Y

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

Każdy z uczestników określi swoje postawy wobec zjawiska „Pokolenie Y”. Zdobędzie wiedzę, wymieni doświadczenia oraz dobre praktyki działania, myślenia i budowania współpracy z Pokoleniem Y. Każdy dostanie książkę „Pokolenie Y kody dostępu” autorzy: Renata Gut i Agnieszka Gut, która jest zbiorem wielu doświadczeń szukania KODÓW DOSTĘPU do Pokolenia Y.



METODY PRACY

- Praktyczne podejście do zagadnienia
- Maksymalnie uproszczenie i przekazanie wielu cennych, bezpośrednich wskazówek od prowadzącego
- Praca w grupach
- Studium przypadku
- Dyskusja



GRUPA DOCELOWA

- Szefowie działów HR, Biznes Partnerzy, Menedżerowie,
- Przedsiębiorcy współpracujący z Pokoleniem Y na rynku pracy i w organizacjach.

PROGRAM

DZIEŃ I

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:15 **Pokole nie Y, już nie takie TAJEMNICZE**

- Dane, informacje, wiedza i zrozumienie, czyli Pokolenie Y w cyfrach i badaniach
 - Skąd się biorą Mity o Pokoleniu Y i jak warto nimi zarządzać w organizacji
 - Jak warto budować strategię HR mając wiedzę i klucze dostępu do Pokolenia Y
 - Z kim najtrudniej wdrożyć zmianę kultury organizacyjnej i dla czego?
 - Jak Pokolenie Y chce być motywowane i czego oczekuje od szefa i działu HR?
 - Skuteczne strategie motywowania, które sprawdzają się w praktyce
-

11:00 Przerwa kawowa

11:15 **Każdym zachowaniem człowieka kieruje jakaś wartość**

- Jakimi wartościami kieruje się w podejmowaniu decyzji i działaniach Pokolenie Y
 - Jak kluczowe wartości dla Pokolenia Y wpływają na dobór strategii motywowania ich w organizacji?
 - Pokolenie Y i ich poczucie własnej wartości oraz co z tego wynika dla organizacji?
 - Jak Poczucie własnej wartości wpływa na proces motywowania Y
 - Różnice w stylu komunikowania się Pokoleń BB, X, Y, Z szansą czy zagrożeniem dla organizacji
 - Jak warto przeprowadzić skuteczny proces rekrutacyjny, żeby zmotywować Y do decyzji podjęcia współpracy w organizacji?
-

13:00 Lunch

14:00 **Wiedza o Pokoleniu Y kluczem do realizacji optymalnych strategii działania**

- Jak warto opisać stanowisko i dawać ogłoszenia, żeby kandydaci z Pokolenia Y reagowali na ogłoszenie i byli zmotywowani do przyścia na rozmowę kwalifikacyjną
 - Mocne strony procesu rekrutacyjnego, które dają szansę na powodzenie zdobycia kandydata
 - Przepływ Informacji kluczem do budowania motywacji i zaufania i porozumienia z Pokoleniem Y
 - Język wspierający komunikację dla szukania najlepszych rozwiązań dla obu stron
 - Język komunikacji wspierający motywowanie Y do budowania współpracy w organizacji
-

15:00 Przerwa kawowa

15:15 **Jak środowisko zewnętrzne i prasa kształtują nasz światopogląd**

- Misje, Wizje, Iluzje i Halucynacje Pokolenia Y oraz Pokolenia X
 - Kto jest temu wszystkiemu winien? Jak X wychował Y? Dlaczego Y są „roszczeniowe”?
 - Semantyka i znaczenie słów: szacunek, zaufanie, współpraca, autorytet, dyscyplina i pokora dla X i Y
 - Co Y sądzą o menadżerach z Pokolenia X
-

16.30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia

PROGRAM

DZIEŃ II

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:15 ***Dla jakiego szefa Pokolenie Y będzie pracowało z pełnym zaangażowaniem?***

- Czym jest motywacja 1.0, 2.0, 3.0 i 4.0? O co w sumie chodzi z tą motywacją
 - Źródła motywacji wewnętrznej człowieka. Czym jest zaangażowanie? Jak je uruchamiać?
 - Jak motywować Pokolenie Y i dlaczego zarządzania mocnymi stronami ma sens?
 - Jak budować efektywne systemy motywacyjne dla Pokolenia Y
 - Na czym polega fenomen turkusowych organizacji, czyli nie ma ludzi nie zmotywowanych
-

11:00 Przerwa kawowa

11:15 ***Dlaczego udzielanie informacji zwrotnych Pokoleniu Y jest ważne?***

- Czym jest prawdziwa informacja zwrotna?
 - Jak Pokolenie X i Y udziela i przyjmuje informacje zwrotne?
 - Jak rozmawiać z kimś, kto ma „wyjechane w kosmos EGO”?
 - Jak rozmawiać z osobami, które mają zaniżone poczucie własnej wartości?
-

13:00 Lunch

14:00 ***Strategie działania, które się sprawdzają w praktyce***

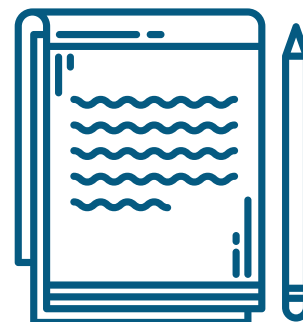
- Najlepsze praktyki w motywowaniu Pokolenia Y. Czym jest Zarządzanie Sobą na Zielonej Ścieżce
 - Dlaczego warto budować zespół wielopokoleniowy na mocnych stronach
 - Jak motywować zespoły wielopokoleniowe?
 - Jakie praktyki i narzędzia proponuje teoria Instytutu Gallupa
 - Czym jest Test Gallupa i dlaczego jego popularność rośnie
 - Jak motywować Pokolenie Y do bycia LIDEREM? Cechy lidera według Instytutu Gallupa
-

15:00 Przerwa kawowa

15:15 ***Nie można podarować komuś czegoś, czego nie mam?***

- Samoświadomość najlepszym narzędziem zarządzania sobą w organizacji
 - Sztuka świadomego zarządzania energią osobistą
 - Czego HR jeszcze nie wie o motywacji a wiedzieć powinien?
 - Co zrobić w motywowaniu jak już NIC nie działa
-

16.30 Zakończenie drugiego dnia szkolenia





RENATA GUT

W obszarze psychologii specjalizuje się w interwencji kryzysowej i psychotraumatologii zajmuje się terapią osób dorosłych po traumatycznych zdarzeniach o charakterze losowym oraz spowodowanych udziałem innych ludzi. Prowadzi szkolenia grupowe z zarządzania kryzysowego i wypalenia zawodowego oraz warsztaty antystresowe dla grup zawodowych narażonych na wtórną traumatyzację z racji wykonywanej pracy (ostatni projekt dla straży pożarnej, służb medycznych, pracowników socjalnych oraz urzędników).

Manager PR z dwudziestoletnim doświadczeniem w branżach wydawniczej, energetycznej, IT, prawniczej oraz e-commerce. W obszarze PR specjalizuje się w komunikacji wewnętrznej oraz w relacjach z mediami przez wiele lat pełniła funkcję rzecznika prasowego w spółkach energetycznych. Autorka projektów związanych z tworzeniem strategii komunikacji korporacyjnej, kampaniami społecznymi oraz zarządzaniem kryzysowym.

Związana z takimi markami jak: Vattenfall, PGNiG, Rzetelna Grupa, Synapsis

SYSTEMY MOTYWACYJNE DLA POKOLENIA Y.

Skuteczne strategie rekrutowania, motywowania i zarządzania zespołami wielopokoleniowymi.

BENEFITY

- Materiały w wersji elektronicznej do pobrania
- Kameralne grupy
- Lunch i przerwy kawowe
- Certyfikat uczestnictwa



Każdy uczestnik otrzyma certyfikat poświadczający udział w szkoleniu

KONTAKT W SPRAWACH MERYTORYCZNYCH



Katarzyna Rybak

*Junior Trainings Organization Specialist
Trainings Department*

+48 22 379 29 40

k.rybak@mmcpolska.pl

ADRES SZKOLENIA



Centrum Konferencyjne Golden Floor Tower

budynek Warsaw Trade Tower

ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa

Rejestracja uczestnictwa:

zgloszenia@mmcpolska.pl

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadrze menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch.