

Семинар «Карта мотивации»

Участники семинара получают ответы на вопросы:

- какая система мотивации позволяет добиваться лучших результатов
- как определить критерии для справедливой оплаты труда
- как правильно мотивировать сотрудников работать лучше и многое другое

Программа семинара:

Теория

1. Карта мотивации. Вознаграждения. Позитивные и негативные вознаграждения
2. Внешние и внутренние вознаграждения. Материальные вознаграждения
3. Оклад. Премия. Бенефиты (соцпакет). Нематериальные вознаграждения
4. Как нематериальные вознаграждения могут компенсировать материальные
5. Внутренние вознаграждения. Черная дыра мотивации. Почему внешнее вознаграждение не может компенсировать отсутствие внутреннего
6. Из-за чего часто просят повышения зарплаты
7. Вторичность вознаграждения. Цели должности (рабочего места)
8. KPI как оцифровка целей. 3 цвета и измерения KPI показателей. KPI DRIVE
9. KPI матрица. Коэффициент результативности. Как создать и оцифровать цели для любой должности и сотрудника в любой организации?
10. Внешнее вознаграждение как вознаграждение за результативность
11. Личные цели сотрудника и внутреннее вознаграждение
12. С чего начать? Правильный маршрут по карте мотивации

Притчи-примеры

1. О говорящей собаке, колбасе и палке
2. О бухгалтере, что не получил премию
3. О трех токарях
4. О белочках и обезьянках
5. О продавце фломастеров
6. О булочной, что пришлось закрыть
7. О бедной Маше
8. О менеджменте, ковбоях и мустангах
9. О зеленых таблетках

Инструменты

1. Квадрант персонала (TR) и предсказание судьбы подчиненного
2. KPI матрица
3. Карта Стандартов
4. Карта Задач
5. Карта Показателей
6. Карта Оплаты



Ведущий: Литягин Александр Александрович

Автор Программы семинара, практик и методолог

Более 20 лет в теории и практике управления (от стратегии до оплаты по результату)

Является создателем системы управления персоналом KPI-DRIVE

Целевое Управление А.Литягина или “система Литягина”, которая позволяет построить управление и оплату по результату для любой должности, организации и отрасли



Преподавательско-тренерский стаж более 20 лет

Курсы “Оптимизация оплаты”, ”HR-школа” и “Школа Целевого управления” неоднократно преподавались в рамках МВА-программ в Высшей Школе Бизнеса при МГУ им. Ломоносова, Академии Народного Хозяйства, Высшей Школе Экономики и других. Провел совместные семинары (“Аттестация персонала”, “Оптимизация оплаты”) с газетой “Ведомости”.

Отзывы

Баранова Ванда, руководитель службы персонала ООО «ИТЕРАНЕТ ХОЛДИНГ» (Москва):

Пришла получить инструмент управления эффективностью сотрудников и изменить систему материальной мотивации. Что полезного узнала? — Три составляющие оценки работы сотрудника. Планирую организовать пилотный проект на подразделение для которого пока не разработана система переменной части з/п. О преподавателе: понятно, убедительно, комплексно. Спасибо!

Никиточкин Юрий, генеральный директор ГК “Петрос Гарант” (Москва):

Используем программу KPI Drive пять лет. Пришел на Школу повторно, поправить программу с учетом последних рекомендаций и изменений. Что вынес полезного? — Необходимо вводить больше оценочных показателей. Главная цель — не размер прибыли в начальный период, а правильная организация бизнес-процессов. Преподаватель — отличный профессионал, знающий свое дело. Рекомендую обязательно вести на семинар Первое лицо, собственника.

Шматова Елена, ведущий экономист ОО и ОТ ФГУП «Связь — безопасность» (Москва):

Пришла понять цели и задачи KPI. Отметила для себя много полезных инструментов, таких как KPI карты, система оценок. Дальнейшие планы — изменение системы оплаты труда для отдельных должностей, а в последствии переход всей организации на новую систему. Преподаватель креативно мыслящий, идущий в ногу со временем. Рекомендую посетить!

Время проведения 14 ноября 2014 г. с 10.00 до 18.00

Стоимость (в стоимость входит: раздаточный материал, кофе-брейки, бизнес-ланч, сертификат участия)

Оплата	один участник	два участника	три участника
до 15 октября	7 000	13 300	19 950
до 30 октября	8 000	15 200	22 800
до 14 ноября	9 000	17 100	25 650

Постоянным клиентам предоставляется скидка 5%. Общая сумма скидок не может превышать 20%

Консультационная поддержка и регистрация по тел: +7(3452) 681-053, 681-054, +7 982 927 46 40, e-mail: razvitie.link@gmail.com

Все самое нужное в одном семинаре!