

Motivasyon Sihirbazlığı Eğitimi

Süre: 1 Gün

Açıklama

Motivasyon Sihirbazlığı Eğitimi, öz motivasyon, ekip motivasyonu ve aktif dinleme konularını ele alan 1 günlük bir eğitim programıdır.

Etkileşimli uygulamalar, videolar ve canlandırmalarla iç ve dış motivasyon dinamikleri ile oyunlaştırma yaklaşımları ele alınır.

“Nasıl Motive oluruz? Nasıl Motive ederiz?” Daniel Pink.

Yaşamın her evresinde kullandığımız motive etme becerisini bu eğitimle keyifle geliştirebilirsiniz. Motivasyon Sihirbazlığı eğitimi, binlerce kişiye katkı sağlamış Daniel Pink’in DRIVE® öğretisi temelinde yılların takım motivasyonu deneyimiyle ülkemiz yönetici ve çalışanları için oluşturulmuştur.

Programda sınıf içinde etkileşimli; video destekli uygulama ve canlandırmalarla, grup halinde farkındalık yaratılmaktadır. Konular hayatın içinden somut örnekler sunularak keyifli bir yaklaşımla paylaşılmaktadır.

Profesyonel iş hayatının deneyimlerinin paylaşımı ve güncel örneklerle, hem iş hem de özel yaşamın her alanında kolaylıkla uygulanabilecek, sürdürülebilir kazanımlar sağlar.

Atalarımızın “Güle oynaya işe gitmek” deyimini gerçekleştirecek şekilde iç motivasyon dinamiklerini anlayacağız ve kendi üzerimizde deneyimleyeceğiz. İç ve dış motivatörlerin insanların konularında heveslenmesine sunduğu katkılar ve de-motivasyon tehlikelerini dikkatle işleyeceğiz.

Günümüzde popüler olan Oyunlaştırma tekniklerine iş yaşamında nasıl kullanabileceğimizi öğreniriz. Aynı zamanda “Who is your Customer” “Müşteriniz kim?” Soru kartlarıyla müşterilerimizi motive etme yolunda farkındalık kazanacaksınız.

Amaç

Motivasyon Sihirbazlığının amacı her katılımcının, insanları motive etme becerisini geliştirme konusunda bilinçli bir doğallık ve yalınlık kazanıp aşama kaydetmesini sağlamaktır.

Katılımcıların müşterilerini, çalışma arkadaşlarını, hayat arkadaşlarını ve kendini nasıl daha doğal, daha güçlü, daha farklı motive edip, daha etkin sonuçlar elde edebileceğini keşsettirmektedir. Bu sayede aşağıdaki sonuçların doğmasına yardımcı olacaktır :

- Yönettiğiniz insanların sizinle başarılı işler yapmak için motive olmasını sağlarken, aynı teknikler özel hayatınızdaki ilişkilerinizde kullanarak başarılı bir sosyal çevre

yaratmanıza katkı sunar.

- İnsanların başarı ve rekabet duygusuna seslenmeyi öğretir, böylece bir reklama maruz kalmış gibi hissetmezler ve kendi istekleriyle istediğiniz davranış değişikliğinize motive olurlar.
- Potansiyel müşterilerinizi tanımanıza ve ilerleyen süreçlerde onlar için kişiselleştirilmiş kampanyalar yapmanıza yardım eder.
- Çalışanlarınız arasında ortaklık duygusu oluşturur, kurum içinde bağları güçlendirir.
- Potansiyel müşterinin satın alma kararını etkiler. Sahip olunan müşterilerin sadakatini güçlendirir.

Kimler katılmalı?

- İş performansını geliştirmek ve yaptığı işi daha motive yönetmek isteyen her fonksiyondan orta ve üst kademe yöneticiler.
- Müşteri ve çalışanlarını yapmak istediği konularda gönüllü işbirliğine ihtiyacı olanlar
- Çalışmakta olduğu işinde ya da hayatında yaşadığı motivasyon problemini düzeltmek isteyenler
- Kendi öz motivasyonunu bulup bu yönde ilerlemek isteyen tüm katılımcılar.

Eğitim İçeriği

Bölüm 1:

- Motivasyon Bilimi Teori anlatımı - Temel yaklaşım ve İnsana Odaklanma
- Nasıl Motive oluruz ? Nasıl Motive Ederiz ?
- Karşı tarafı anlamak için Aktif dinleme becerisi ve birlikte sonuç alma sistemi geliştirme
- Değişken koşullarda zor insanları motive etme becerisi (Aktif Uygulama)
- Sürdürülebilir, motivasyonun temelleri

Bölüm 2:

- Takımların motivasyon haritası çıkartma teknikleri
- Davranış değişikliği için AKIŞ-FLOW teoremi üzerinde işe heyecan duyacak programlar hazırlama
- Deneyim paylaşımı, toplu değerlendirme, geri bildirim - rehberlik
- Program, ayrıca isteğe bağlı olarak paylaşılan tecrübelerin daha iyi benimsenmesini sağlamak adına, katılımcılara özel birebir takım motivasyon haritası hazırlama çalışması ile tamamlanır. Bu sayede katılımcılar kendi kişisel örneklerinde nasıl etkinlik kazandığını deneyimleyip pekiştirebilmektedir. Takım motivasyon haritası çalışması, eğitim tamamlandıktan sonra, belirlenmiş saat aralığında, bir seans (yaklaşık 50 dakika) olarak gerçekleştirilecektir.

Ön Koşullar

Herhangi bir ön koşul yoktur