

Motywowanie nauczycieli – jak zapalić zespół do pracy

Jeśli chcesz zbudować statek, nie zbieraj ludzi, prosząc, aby dostarczyli drewno, przygotowali narzędzia, wyznaczyli zadania. Zwołaj ich razem i rozbudź w ich sercach tęsknotę za bezkresnym morzem.” (Antoine de Saint-Exupery). Skuteczne motywowanie pracowników to połowa sukcesu w pracy szkoły. Nie ma jednak jednej uniwersalnej metody motywowania. Kluczem jest poznanie i zrozumienie swoich pracowników, ich potrzeb, aspiracji i motywów. Proponowane szkolenie, wykorzystujące najnowsze osiągnięcia w dziedzinie motywacji oraz coachingu, ma na celu doskonalenie umiejętności motywowania pracowników i budowania z nimi pozytywnych, partnerskich relacji.

■ Cele szkolenia

- Zwiększenie umiejętności motywowania nauczycieli – poprzez rozwój indywidualnych umiejętności diagnozy i taktyk wywierania wpływu na ludzi i grupę
- Zaimplementowanie różnych strategii prowadzenia spotkań motywacyjnych z nauczycielami
- Rozwój umiejętności prowadzenia rozmów z elementami coachingu
- Nauczenie się rozpoznawania motywatorów i zakłóceń w pracy
- Uświadomienie sobie wpływu dobrostanu nauczyciela na efekty pracy

■ Metody szkoleniowe

Szkolenie o charakterze warsztatowym.

Stosowane metody: ćwiczenia w parach i podgrupach, odgrywanie ról, akwarium, studium przypadku, dyskusja, burza mózgow, techniki aktywizujące, miniwykład.

■ Ramowy program zajęć

Szkolenie każdorazowo dostosowane jest do potrzeb specyficznej grupy. W najważniejszych założeniach obejmuje:

- Inteligencję motywacyjną
- Analizę stylów zarządzania zespołami nauczycieli
- Prezentację ostatnich doświadczeń motywowania, które uczestnicy zastosowali
- Prezentację teorii motywacyjnych i ich zastosowanie w praktyce szkolnej, ze szczególnym uwzględnieniem modelu trzech okręgów
- Podstawowe założenia punktowości i przedziałowości; ich wady i zalety
- Rozmowy coachingowe jako element wspierający motywowanie nauczycieli
- Funkcję zadawania pytań w procesie coachingowym
- Rozpoznawanie gier międzyludzkich
- Różne sposoby zdobywania akceptacji – manipulacje
- Budowanie komunikatów werbalnych i niewerbalnych o charakterze motywacyjnym
- Angażowanie nauczycieli w realizację celów.

■ Adresaci szkolenia

Dyrektorzy szkół i placówek oświatowych i ich zastępcy oraz liderzy wszelkich zespołów.

■ Liczba uczestników

Maksymalnie 25 osób.

■ Czas trwania

Standardowo jeden dzień (8 godzin).

Istnieje możliwość rozszerzenia szkolenia do dwóch dni.

INFORMACJE I ZAMÓWIENIA:

Instytut Badań w Oświacie

ul. M. Reja 13/15, 81-874 Sopot

tel. 058 555 73 00

faks 058 555 73 02

ibo@ibo.edu.pl, www.ibo.edu.pl