



MOTYWACJA W PRAKTYCE – jak budować trwałe zaangażowanie i odpowiedzialność w zespole.

Czy Twój zespół naprawdę wie, po co i dla kogo pracuje? A Ty – czy wiesz, co go naprawdę napędza?

Motywowanie pracowników to dziś jedno z najważniejszych zadań lidera – ale też jedno z najbardziej złożonych. Dlaczego? Bo zespół to nie maszyna – to zbiór indywidualnych potrzeb, oczekiwań i emocji. To szkolenie zostało stworzone właśnie po to, by pomóc liderom mierzyć się z wyzwaniami, które mają realny wpływ na efektywność, zaangażowanie i rozwój organizacji:

Dlatego zapraszamy na szkolenie, które dostarcza konkretnych **narzędzi, schematów i strategii motywowania**, dostosowanych do realnych wyzwań liderów – zarządzających zespołami w biurze, trybie hybrydowym czy zdalnym.

Podczas szkolenia uczestnicy otrzymają zestaw praktycznych narzędzi, które wspierają skuteczne i świadome motywowanie zespołu:

- **Mapa obszarów motywujących i demotyujących w pracy zespołu**
- **Matryca działań motywacyjnych - kiedy stosować jakie działania**
- **Schemat wyznaczania celów (SMART) i ścieżek kariery (CDP)**
- **Algorytm dobrego interwencji motywujących do charakterystyki pracownika.**

Korzyści ze szkolenia dla uczestnika:

- rozwinie umiejętność **motywowania członków zespołu** – także tych pracujących zdalnie i hybrydowo,
- pozna **sprawdzone, pozafinansowe narzędzia motywacyjne**, które naprawdę działają,
- nauczy się **dopasowywać działania motywacyjne** do konkretnych potrzeb, etapów rozwoju i osobowości pracowników.

Korzyści dla organizacji:

- **wzrost wydajności pracy** – zmotywowany zespół to zespół, który działa sprawniej i z większym zaangażowaniem,
- **lepsza jakość realizowanych zadań** – pracownicy bardziej utożsamiają się z celami i biorą odpowiedzialność za efekty,
- **więcej inicjatywy, pomysłów i innowacji** – motywacja wewnętrzna napędza kreatywność, co przekłada się na rozwój całej organizacji.

MOTYWACJA W PRAKTYCE – jak budować trwałe zaangażowanie i odpowiedzialność w zespole

Program szkolenia on-line

Na jakie wyzwania odpowiada szkolenie?

I. MOTYWACJA W PRACY ZESPOŁU

Zaczynamy od podstaw – czyli od zrozumienia, co tak naprawdę ludzi motywuje (a co im tę motywację skutecznie odbiera).

- Co buduje, a co niszczy motywację w zespole – czynniki psychologiczne, organizacyjne i relacyjne.
- Jak pogodzić indywidualne potrzeby życiowe i zawodowe pracowników z celami zespołu i organizacji.
- Motywacja finansowa vs. pozafinansowa – co naprawdę działa? Jak dobrać narzędzie do sytuacji i charakterystyki zespołu?

II. IPOZAFINANSOWE NARZĘDZIA MOTYWACYJNE

Czyli jak motywować– skutecznie, i z uważnością na potrzeby pracowników.

- Jak jasno i motywująco stawiać cele indywidualne i zespołowe – tak, by stały się drogowskazem, a nie presją.
- Uznanie i nagrody pozafinansowe – jak je stosować, by wspierały współpracę, a nie budowały frustracji.
- Rozwój i autonomia jako źródła motywacji – jak dawać przestrzeń do rozwoju i odpowiedzialności, która wspiera zaangażowanie.
- Zaangażowanie w różnych modelach pracy – jak motywować do współpracy zarówno w zespole stacjonarnym, jak i zdalnym czy hybrydowym – konkretne struktury, praktyki i narzędzia.

III. DOPASOWANIE NARZĘDZI MOTYWACYJNYCH DO INDYWIDUALNYCH POTRZEB

Bo motywowanie to nie szablon – to umiejętność pracy z różnorodnością potrzeb, postaw i oczekiwań.

- Jak rozpoznawać motywatory swoich pracowników i jak na ich podstawie budować działania motywacyjne – praktyczne podejście.
- Menedżer jako szef, coach, mentor – jaki styl wybrać, by realnie wspierać motywację i rozwój zespołu?
- Różnice pokoleniowe – jak trafić z przekazem i podejściem do przedstawicieli różnych generacji, unikając nieporozumień i barier.
- Jak przeciwdziałać wypaleniu zawodowemu – w zespole i u siebie jako lidera. Na co zwracać uwagę, zanim wypalenie „wypali” zaangażowanie?

- Brak proaktywności i inicjatywy
Znasz to? Pracownicy wykonują swoje obowiązki poprawnie, ale... nic ponadto. Nie wychodzą z pomysłami, nie inicjują działań usprawniających, nie interesuje ich efektywność zespołu jako całości..
- Opór przed zmianą i zdobywaniem nowych kompetencji
pracownicy nie widzą sensu podejmowania dodatkowych wysiłków, aby lepiej realizować cele organizacji, nie proponują innowacyjnych rozwiązań.
- Brak motywacji do podejmowania dodatkowego wysiłku
„Po co mam się starać bardziej, skoro i tak nikt tego nie doceni?” – to częste przekonanie w zespołach, które tracą motywację.
- Luka międzypokoleniowa i brak wpływu liderów na młodszych pracowników
doświadczeni pracownicy są zdemotywowani brakiem zaangażowania młodszych pracowników i nie wiedzą jak na nich wpływać.

Zajęcia poprowadzi



Szymon Nęcki

Trener specjalizujący się w szkoleniach dla doświadczonych profesjonalistów, którzy oczekują praktycznej wiedzy, gotowej do zastosowania w złożonych procesach.

- **Działalność szkoleniowo-konsultingową prowadzi od 2014 roku.** W jej ramach projektuje i wdraża programy szkoleniowe i mentoringowe z zakresu kompetencji menedżerskich, efektywności osobistej, przywództwa, zarządzania zmianą i strategią oraz negocjacji.
- **Łączy solidne podstawy naukowe z praktycznymi narzędziami,** które uczestnicy mogą od razu zastosować w swojej codziennej pracy. Jego warsztaty wyróżniają się nie tylko merytoryką na wysokim poziomie, ale także inspirującą atmosferą. Potrafi zaangażować każdą grupę, dostosowując treści do potrzeb uczestników i specyfiki ich branży.
- Przez ostatnie 10 lat przeprowadził około 3000 godzin szkoleń dla ponad 140 firm z różnych branż, takich jak IT, finanse, edukacja, budownictwo, automotive, medycyna czy przemysł ciężki. Wśród klientów znajdują się min. następujące przedsiębiorstwa: Olympus Business Services, Hewlett Packard Enterprise, Bosch, Leroy Merlin, Knauf, Ontex, Guess, Polska Akademia Nauk.
- Współpracował także z uczelniami wyższymi, prowadząc zajęcia na studiach Executive MBA in Corporate Governance na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz na Politechnice Krakowskiej.
- Absolwent kierunków studiów: Zarządzanie Firmą, Psychologia Kliniczna, Marketing oraz Porównawcze Studia Cywilizacji, co daje szerokie spojrzenie na procesy biznesowe i wyzwania, z którymi mierzą się jego klienci.

Warunki finansowo-organizacyjne

Miejsce	Szkolenie on-line
Termin szkolenia	Zajęcia w godzinach 09:00–16:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w wybranym module szkoleniowym: 699 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: • dostęp do platformy w czasie realizacji szkolenia, • autorskie materiały szkoleniowe, • zaświadczenia o przebytych szkoleniach dla każdego uczestnika.
Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników	Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników: • komputer lub telefon z dostępem do Internetu, • przeglądarka internetowa, • głośniki lub słuchawki, kamera, mikrofon
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel: 71 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie on-line MOTYWACJA W PRAKTYCE – jak budować trwałe zaangażowanie i odpowiedzialność w zespole

☐ 13.10.2025

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

Dokładny adres

tel.: (0) fax:

e-mail: NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. –

2. –

Data zgłoszenia

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia**.

Administratorem Państwa danych jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu: realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

Jako Administrator danych osobowych, Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do: żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych, prosimy kontaktować się na adres: vade@vade.com.pl