



Jak zaujmout, vést a motivovat pracovníky internetové generace: Zkušenosti s výběrem, vedením a řízením pracovníků generace Y

Na objednávku - Manažerské dovednosti

Rozčilují vás tým, jak furt čučí do svých telefonů?

Jak musí být po jejich?

A jak, i když nejsou tak zkušené, mají na vše názor?

Je jich u vás čím dál víc... ale vy s nimi musíte pracovat.

Jsou to možná i vaši zákazníci.

Nebo je máte jako šéf dokonce řídit.

Nemáte to lehké, vím:

Říká se jim generace Y, miléniálové nebo jen "internetové generace".

Narodili se v letech 1980 - 2000.

Jejich technické zdatnosti doprovází jen těkavá pozornost.

Mají velké sebevědomí. Ještě větší nároky. A chtějí vše ihned.

A když to nedostanou, bez mrknutí oka změni místo, dodavatele nebo partnera.

Jak s nimi ale pracovat? Nebo jim prodávat? Nebo je řídit?

Protože pracovníků a zákazníků generace Y je a bude ve vaší firmě a mezi zákazníky čím dál víc, právě pro vás jsme připravili speciální seminář "[Jak zaujmout, vést a motivovat pracovníky internetové generace: Zkušenosti s výběrem, vedením a řízením pracovníků generace Y](#)".

Jak vám tento seminář zjednoduší práci?

Tento seminář vám pomůže hned v několika situacích:

Když chcete, aby u vás pracovali

- Proč vlastně chodí internetová generace do práce a co od ní očekává
- Které zaměstnavatele považují za dinosaury a kteří je naopak přitahují
- Co požadují od svého zaměstnavatele (a jak si vybírají)
- Co od vás musí slyšet, aby se pro práci u vás nadchnuli

Když jsou vašimi kolegy a máte spolu vycházet

- V čem jsou jejich silné a slabé stránky
- Na jaká nedorozumění se připravit a proč vznikají
- Jak je správně zaučovat, aby vše vnímali a udrželi v paměti
- Jak využít jejich speciálních dovedností a co naopak vzít na sebe

- Jak chytře reagovat, když máte pocit, že vše děláte vy a oni se vezou

Když je máte řídit a vést jako šéf

- Kdy přestanou chodit do práce jen pro peníze
- Co musí vidět a pochopit, aby svou práci brali vážně
- Co požadují k tomu, aby se do práce obuli naplno
- Co potřebují od svého šéfa víc než ostatní generace (a proč)
- Jak jim poskytovat zpětnou vazbu (a co k tomu nestačí)
- Jaký typ šéfa a řízení působí na internetovou generaci nejlépe

Když je máte pro něco nadchnout nebo jim prodávat

- Jak správně upoutat jejich pozornost (a co k tomu potřebujete)
- Jak velký význam má vzhled nabízeného a proč
- Jak využít jejich trvalého dotazování a snahy zbourat zavedená pravidla
- Které nástroje a média jsou pro jejich oslovení nejúčinnější (a co nefunguje)
- Jak udržet jejich zájem, když jejich pozornost téká z jedné věci na druhou
- Jak jim prodat, když všechno srovnávají na internetu a vybírají nejlevnějšího

Když je máte motivovat a odměňovat

- Co potřebují vědět, aby se pro nový úkol nadchnuli
- Jak jim správně zadávat pracovní úkoly (a kontrolovat jejich plnění)
- Jaký typ úkolů umí nejlépe (a s čím potřebují pomoc)
- Kdy potřebují odměnit, kdy ne a proč
- Kdy je pouze finanční odměna chybou a co je okouzlí víc

Když máte postavit pracovní tým s jejich účastí

- Co přinesou do pracovního týmu a jak toho využít
- Na jaké situace se připravit a jak jim předcházet
- Koho dalšího potřebují do svého týmu, aby je vyvážil
- Jakou odpovědnost jim přidělit a proč
- Jak uspořádat pracovní skupinu, aby šlapala bez problémů

Když s nimi máte vyjednávat a řešit konflikty

- Kdy se dostávají do konfliktů a proč
- Jak často je důvodem neznalost, nedorozumění nebo sebestřednost
- Co je nejčastějším důvodem mezigeneračního střetu
- Jak konfliktům zabránit hned v jejich zárodku
- Proč a jak od nich vyžadovat zpětnou vazbu a reagovat na ni

Pro koho je seminář určen

Tento seminář je pracovníkům, prodejcům, manažerům a majitelům firem, kteří do svých řad nabírají kolegy z internetové generace nebo mají za úkol je zaujmout pro vaši nabídku. Na semináři pochopí, v čem je uvažování generace Y jiné, v čem je stejné, z čeho vznikají nedorozumění a jak jim předcházet. Podíl zaměstnanců a zákazníků internetové generace každým měsícem stoupá, a pokud budete připraveni na vrtochy jejich chování, poptávky a požadavků, zjednoduší vám to práci jak při jejich náboru, tak při jejich vedení a každodenní práci.

Jak hodnotili absolventi ostatní semináře této lektorky

"Možnost debaty s lektorkou, rozsáhlé praktické zkušenosti lektorky." Rudolf Beran

"Seminář splnil mé očekávání, byl hodně interaktivní a obsahoval mnoho příkladů z praxe." Ondřej Koťátko

"Způsob vedení a vtažení účastníků do děje, praktické zkušenosti lektorky s přednášenou problematikou." Ing. Zdeněk Veselý

"Výborná diskuse, bylo to velmi zábavné a motivující. Otevřenost a spousta příkladů ze života." Alena Vydrová

"Komorní atmosféra, možnost pružné diskuse, příjemné prostředí a občerstvení, dobře připravený písemný materiál, zkušená lektorka." Martina Benkovičová

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Vyplňte prosím [tuto žádost](#), zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Manažerské dovednosti](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Jak zaujmout, vést a motivovat pracovníky internetové generace: Zkušenosti s výběrem, vedením a řízením pracovníků generace Y

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)