

## Материальная и нематериальная мотивация сотрудников: поиск баланса в организации

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 25.03.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

### Программа обучения

#### День 1

Современная система мотивации и корпоративной культуры: как создать среду, которая мотивирует сама

Современная мотивация — что действительно движет людьми?

- Эволюция мотивации: от теории X/Y МакГрегора к автономии, мастерству и цели (Дэниел Пинк)
- Модель SCARF (Дэвид Рок): Статус, Определенность, Автономия, Связанность, Справедливость — как пять социальных факторов влияют на вовлеченность
- Роль ИИ в анализе мотивации: как с помощью AI-опросников и анализа коммуникаций выявлять реальные драйверы и «боли» сотрудников

Материальная мотивация будущего: справедливость, прозрачность и данные

- Стратегия компенсаций (Total Rewards): оклад, переменная часть, бенефиты — как сбалансировать пакет
- Грейдинг и вилка окладов: принципы построения, обеспечение

внутренней и внешней справедливости

- Инструменты на основе ИИ:
- Анализ рынка труда: использование AI-платформ для получения актуальных данных по зарплатам в режиме реального времени
- Персонализация бенефитов: как AI-системы могут рекомендовать сотрудникам индивидуальные пакеты льгот (ДМС, спорт, обучение) на основе их поведения и предпочтений

Нематериальная мотивация: воздействие на глубинные драйверы

- Теория самодетерминации (Райан и Деси): базовая потребность в автономии, компетентности и связанности
- Признание и обратная связь: обзор моделей обратной связи. Принципы эффективной похвалы
- Инструменты на основе ИИ:
- Платформы для признания: как AI может помогать автоматически выявлять «героев недели» на основе анализа выполнения задач в Jira и предлагать номинации для награды.
- AI-коучи для руководителей: сервисы, которые анализируют переписку и календарь руководителя и дают рекомендации: «Кому из сотрудников вы не давали обратную связь более 2 недель?», «Поздравите Петра с годовщиной в компании»

Культура как система: от ценностей к ежедневным практикам

- Модель «Схема организации» Г. Хофстеде: анализ культурных измерений (дистанция власти, избегание неопределенности и др.)
- Фреймворк ACC\*L (Гэри Л. Нил): как выстроить связь между целями компании, корпоративной культурой и лидерством
- Роль ИИ в диагностике культуры:
- Анализ тональности коммуникаций: как AI-системы могут анонимно анализировать настроения в коллективе и выявлять очаги напряженности
- Pulse-опросники: автоматизация регулярных замеров индекса вовлеченности (eNPS) и выявления трендов

Групповой практикум «Создание прототипа «Культурного кодекса» и защита проектов»

## Дистанционная часть (факультативно)

### Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

### Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

### Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

## Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

## Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

## Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

## Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж

- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

#### Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение