

**SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 1**

**NOWE SZKOLENIE DLA DORADCÓW KLIENTA, POŚREDNIKÓW PRACY, DORADCÓW ZAWODOWYCH, SPECJALISTÓW DS. ROZWOJU ZAWODOWEGO I SPECJALISTÓW DS. PROGRAMÓW :**

**„WSPÓŁPRACA Z PRACODAWCAMI I MIĘDZYSTANOWISKOWA W CAZ. PROFESJONALNE ŚWIADCZENIE POMOCY KLIENTOM PUP, OBSŁUGA KLIENTA W PUP. DOSKONALENIE KOMPETENCJI REALIZOWANYCH ZADAŃ DORADCY KLIENTA PRZEZ POŚREDNIKÓW PRACY I DORADCÓW ZAWODOWYCH W CAZ W ASPEKCIE NOWYCH PRZEPISÓW ”**

**SZKOLENIE DOTYCZY** - nowych metod profesjonalnego świadczenia pomocy klientom PUP , aktywizacji, form wsparcia współpracy w CAZ, międzystanowiskowej w tym z doradcami klienta, specjalistami ds. programów, specjalistami ds. rozwoju zawodowego oraz współpracy z pracodawcą w aspekcie nowych przepisów roli doradcy klienta indywidualnego oraz doradcy klienta instytucjonalnego, roli innych stanowisk pracy, nowej organizacji, współpracy z pracodawcami, praktycznych umiejętności w zakresie kontaktu z pracodawcami i innymi instytucjami, aktywizacji i nowych form wsparcia klientów urzędów, oraz obsługi klienta zadań urzędów pracy w aspekcie promocji i reklamy.

## PROGRAM SZKOLENIA

- Współpraca z pracodawcami i międzystanowiskowa w CAZ. Jak skutecznie świadczyć pomocy klientom PUP - współpraca z pracodawcami, zasady nawiązania i utrzymania kontaktu, nowe przepisy
- Współpraca międzystanowiskowa w urzędach pracy w tym między doradcami klienta, specjalistami ds. programów, specjalistami ds. rozwoju zawodowego
- Rozpoznanie potrzeb lokalnego rynku pracy – potrzeby pracodawców,
- Źródła informacji o pracodawcach, sposoby pozyskiwania pracodawców, etapy współpracy z pracodawcami,
- Zwiększenie liczby pracodawców współpracujących z urzędem
- Doradca klienta indywidualnego i doradca klienta instytucjonalnego – cechy osoby zajmującej się obsługą klienta. Nowe podejście doradcy klienta do aktywizacji klientów urzędu pracy mających różne oczekiwania względem urzędu. Metody doradcze dostosowane do zasobów, kompetencji
- Doradca klienta indywidualnego i doradca klienta instytucjonalnego – cechy osoby zajmującej się obsługą klienta.
- Zasady właściwej komunikacji z klientem urzędu pracy pomiędzy poszczególnymi stanowiskami pracy
- Źródła informacji o pracodawcach, sposoby pozyskiwania pracodawców, etapy współpracy z pracodawcami.
- Opracowanie i realizacja planu współpracy z pracodawcą przez doradcę klienta instytucjonalnego; pracodawców współpracujących z urzędem – wykazanie korzyści ze świadczonych usług przez pup.
- Zasady współpracy doradcy klienta z partnerami rynku pracy
- Wspieranie rozwoju zawodowego pracodawcy i jego pracowników.
- Efektywna współpraca pomiędzy pracownikami CAZ – profesjonalna obsługa klienta, zmiany na rynku pracy
- Orientacja na potrzeby klienta- rozpoznawanie potrzeb klientów, instrumenty i programy rynku pracy w aktywizacji
- Co to znaczy profesjonalna obsługa klienta? Trudny klient i trudna sytuacja
- Przegląd instrumentów w aktywizacji bezrobotnych
- Dobór odpowiednich form pomocy świadczonej przez urząd pracy do potrzeb klientów, promocja i marketing w urzędach pracy.

**Proponujemy do wyboru dwie opcje cenowe:**

- **300 zł / osoba – cena zawiera: dostęp do materiałów on-line, możliwość konsultacji z trenerem, przeprowadzenie testu, obsługę administracyjną szkolenia, zaświadczenie.**
- **390 zł / osoba – cena zawiera dostęp do materiałów on-line, w tym wykłady on-line, możliwość konsultacji z trenerem, przeprowadzenie testu, obsługę administracyjną szkolenia, zaświadczenie.**