

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

**„OBSŁUGA KLIENTA I PRACODAWCY, NOWE ROZWIĄZANIA W POZYSKIWIANIU I SZYBKIEJ REALIZACJI OFERT PRACY. TECHNIKI NEGOCJOWANIA Z PRACODAWCAMI. METODY DORADCZE DOSTOSOWANE DO ZASOBÓW KOMPETENCJI I UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWYCH KLIENTÓW URZĘDU PRACY. FORMY ŚWIADCZENIA POMOCY PUP, INSTRUMENTY”**

**SZKOLENIE DOTYCZY** – obsługi klienta i pracodawcy, współpracy w CAZ międzystanowiskowej oraz współpracy z pracodawcą, zadań w CAZ, nowych narzędzi, obsługi i aktywizacji klienta, roli doradcy klienta indywidualnego oraz doradcy klienta instytucjonalnego, praktycznych umiejętności w zakresie kontaktu z pracodawcami i innymi instytucjami, aktywizacji klientów urzędów pracy, pomocy pracodawcy w rekrutacji pracowników, wsparcia instytucjonalnego oraz reagowania na potrzeby rynku pracy i pracodawców, techniki negocjowania z pracodawcami. metody doradcze dostosowane do zasobów kompetencji i umiejętności zawodowych klientów urzędu pracy. formy świadczenia pomocy PUP, instrumenty.

## **PROGRAM SZKOLENIA**

- Współpraca międzystanowiskowa w CAZ w aspekcie nowych przepisów, nowości w obsłudze klienta.
- Formy efektywnej współpracy pomiędzy pracownikami CAZ – profesjonalna obsługa klienta,
- Prawidłowy przepływ informacji między doradcą klienta a innymi stanowiskami w ramach CAZ oraz innymi komórkami jako gwarancja skutecznej realizacji procesu aktywizacji zawodowej.
- Doradca klienta indywidualnego i doradca klienta instytucjonalnego, zasady świadczenia specjalistycznej pomocy,
- Współpraca z pracodawcami, zasady nawiązania i utrzymania kontaktu,
- Rozpoznanie potrzeb lokalnego rynku pracy – potrzeby pracodawców,
- 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.
- Nowe metody uzyskiwania efektywnej pracy z pracodawcą
- Znaczenie umiejętności komunikacyjnych w skutecznym rozwiązywaniu spraw pracodawcy
- Budowanie wizerunku własnego i urzędu od pierwszego kontaktu z klientami.
- Specyfika świadczonych usług, etapy i techniki obsługi pracodawcy
- Przegląd instrumentów w aktywizacji bezrobotnych
- Źródła informacji o pracodawcach, sposoby pozyskiwania pracodawców, etapy współpracy z pracodawcami,
- Wspieranie rozwoju zawodowego pracodawcy i jego pracowników.
- Efektywna współpraca pomiędzy pracownikami – profesjonalna obsługa klienta.
- Nowe trendy rekrutacji, nabycie umiejętności określania profilu idealnego kandydata na stanowisko pracy
- Realizacja ofert (indywidualna odpowiedzialność pracownika za realizację oferty), współpraca z doradcą zawodowym (pomoc w doborze kandydatów do pracy spośród bezrobotnych i poszukujących pracy.
- Realizacja giełd pracy w siedzibie urzędu lub u pracodawcy.
- Techniki negocjowania z pracodawcami. Metody doradcze dostosowane do zasobów kompetencji i umiejętności zawodowych klientów urzędu pracy. Formy świadczenia pomocy PUP, instrumenty.

**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.**