

**SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 5**

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

**„ PORADNICTWO ZAWODOWE I POŚREDNICTWO PRACY DLA PRACODAWCÓW. NOWOCZESNE METODY REKRUTACJI PRACOWNIKÓW - DIAGNOZOWANIE KOMPETENCJI BEZROBOTNYCH. NARZĘDZIA DIAGNOSTYCZNE W DORADZTWIE ZAWODOWYM - TESTY, KWESTIONARIUSZE, RYWALIZACJA. COACHING”**

**SZKOLENIE DOTYCZY** - poradnictwa zawodowego oraz pośrednictwa pracy, doradztwa indywidualnego dla pracodawców oraz klientów (nowych narzędzi selekcji oraz rekrutacji), najnowszych trendów rekrutacyjnych, aby móc w ten sposób przygotować klientów do rozmów kwalifikacyjnych; aktywizacji zawodowej klientów mających specyficzne problemy z wejściem lub powrotem na rynek pracy, planowania rozwoju zawodowego, kwestionariusza uzdolnień przedsiębiorczych. Ponadto IPD, profesjonalna rekrutacja i selekcja, nowe metody i rekrutacyjne nabycia umiejętności przygotowywania indywidualnych planów działania, realizacji i modyfikacji tych planów, rozpoznanie potencjału i możliwości osób chcących wracać na rynek pracy, podnoszących i zmieniających kwalifikacje.

### PROGRAM SZKOLENIA

- Poradnictwo zawodowe w aspekcie współpracy z klientem instytucjonalnym, pośrednictwo pracy.
- Metody doradcze dostosowane do zasobów, kompetencji.
- Zasady właściwej komunikacji z klientem urzędu pracy.
- Coaching metody coachingowe
- 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
- 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.
- Zasady prowadzenie porady zawodowej, niezbędna dokumentacja. ABC rozwoju zawodowego człowieka.
- Zwiększenie liczby pracodawców współpracujących z urzędem (zachęty w postaci wykazania korzyści dla pracodawcy korzystającego z usług urzędu). Wspieranie rozwoju zawodowego
- Przeprowadzenia bilansu kompetencji w określeniu słabych i mocnych stron osoby,
- Rozpoznanie potencjału i możliwości osób chcących wracać na rynek pracy, podnoszących i zmieniających Kwalifikacje. Jak efektywnie rozmawiać z klientem PUP przez doradcę klienta
- Psychologia obsługi klienta w procesie aktywizacji klientów PUP . Jak sobie radzić z klientami trudnymi, asertywność w relacjach z klientem trudny, coaching .
- Indywidualny Plan Działania w świetle nowych przepisów: zaplanowanie działań na cały okres realizacji Minimalny i maksymalny okres realizacji IPD, data rozpoczęcia IPD, a możliwości wcześniejszej aktywizacji
- Indywidualny Plan Działania – planowanie i realizacja, Dokumentowanie realizacji poszczególnych etapów, Modyfikacja IPD, Monitorowanie Indywidualnego Planu Działania, Rola i znaczenie współpracy między poszczególnymi specjalistami rynku w realizacji ścieżki aktywizacji zawodowej zgodnie z IPD. Problemy i trudności w realizacji IPD.

**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, tym wykłady on- Line, możliwość konsultacji z trenerem, przeprowadzenie testu, obsługę administracyjną szkolenia, zaświadczenie.**