

**SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 15**

**NOWE SZKOLENIE DLA DORADCÓW KLIENTA, POŚREDNIKÓW ORAZ DORADCÓW ZAWODOWYCH, INSTRUMENTÓW I USŁUG RYNKU PRACY, SPECJALISTÓW DS. ROZWOJU ZAWODOWEGO:**

**„PORADNICTWO ZAWODOWE I POŚREDNICTWO PRACY DLA PRACODAWCÓW. DORADZTWO INDYWIDUALNE. PROFESJONALNA REKRUTACJA I SELEKCJA. ASSESSMENT. NOWE TRENDY REKRUTACJI, NABYCIE UMIEJĘTNOŚCI OKREŚLANIA PROFILU IDEALNEGO KANDYDATA NA STANOWISKO PRACY”**

**SZKOLENIE DOTYCZY** - 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 profesjonalna rekrutacja i selekcja, nowe metody i rekrutacyjne nabycia umiejętności przygotowywania indywidualnych planów działania, realizacji i modyfikacji tych planów, przeprowadzenia bilansu kompetencji w określeniu słabych i mocnych stron osoby, rozpoznanie potencjału i możliwości osób chcących wracać na rynek pracy, podnoszących i zmieniających kwalifikacje.

### **PROGRAM SZKOLENIA**

- 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.
- Rozpoznanie potrzeb lokalnego rynku pracy – potrzeby pracodawców.
- Źródła informacji o pracodawcach, sposoby pozyskiwania pracodawców, etapy współpracy z pracodawcami.
- Instrumenty rynku pracy w aktywizacji klienta PUP
- 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 w 2021 roku – profesjonalna obsługa klienta.
- nowe trendy rekrutacji, nabycie umiejętności określania profilu idealnego kandydata na stanowisko pracy
- Rola doradcy klienta a współpraca z pracodawcami, agencjami zatrudnienia i innymi podmiotami.
- 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.
- Poradnictwo zawodowe w aspekcie współpracy z klientem instytucjonalnym.
- 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

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.**

Wypełniony i podpisany formularz (skan) proszę przesłać na adres:

[biuro@i-consulting.com.pl](mailto:biuro@i-consulting.com.pl) lub faxem pod nr: (32) 771 61 13 wew. 13

kontakt telefoniczny: (32) 771 61 13 do 14 lub 506 141 045