

SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 1**„NOWY WARSZTAT PRACY DLA POŚREDNIKÓW PRACY, DORADCÓW ZAWODOWYCH, SPECJALISTÓW DS. ROZWOJU ZAWODOWEGO ORAZ SPECJALISTÓW DS. PROGRAMÓW - PROFESJONALNE ŚWIADCZENIE POMOCY KLIENTOM PUP – NOWE FORMY WSPARCIA I AKTYWIZACJI, WSPÓŁPRACA W CAZ, OBSŁUGA KLIENTA W 2022 ROKU, DOSKONALENIE KOMPETENCJI”**

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 wg przepisów ustawy o promocji (...), 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

- Jak skutecznie świadczyć pomocy klientom pup - współpraca z pracodawcami, zasady nawiązania i utrzymania kontaktu,
- 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,
- Zasady właściwej komunikacji z klientem urzędu pracy pomiędzy poszczególnymi stanowiskami pracy
- Rozpoznanie potrzeb lokalnego rynku pracy – potrzeby pracodawców.
- Nowoczesne techniki komunikacji społecznej, rola internetu w pozyskiwaniu pracodawców do współpracy, dobór narzędzi i mediów w zależności od celów kampanii i grupy docelowej.
- 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.
- 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
- Zadania urzędu pracy w aktywizacji, promocji, usług rynku pracy a obsługa klienta
- 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.**