

## **SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 10**

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

### **„JAK SKUTECZNIE ŚWIADCZYĆ POMOC KLIENTOM PUP W ASPEKCIE NOWYCH ZADAŃ URZĘDU PRACY. OBSŁUGA KLIENTA W PUP W TYM OSOBY NIEPEŁNOSPRAWNEJ, NOWE FORMY WSPARCIA ORAZ WYKORZYSTANIE DORADZTWA ZAWODOWEGO W OBSŁUDZE KLIENTÓW PUP”**

**SZKOLENIE DOTYCZY** - nowych metod 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 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 . 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
- Zapoznanie niepełnosprawnych z ofertą Urzędu
- Aktywizacja osób niepełnosprawnych , formy zatrudnienia i aktywizacji
- Co to znaczy profesjonalna obsługa klienta? Trudny klient i trudna sytuacja
- Zadania urzędu pracy w aktywizacji, promocji, usług rynku pracy a obsługa 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