

SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 2

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

„NOWE PODEJŚCIE DORADCY KLIENTA DO AKTYWIZACJI KLIENTÓW URZĘDU PRACY MAJĄCYCH RÓŻNE OCZEKIWANIA WZGLĘDEM URZĘDU. METODY DORADCZE DOSTOSOWANE DO ZASOBÓW, KOMPETENCJI I UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWYCH KLIENTÓW URZĘDU PRACY. PRACA Z KLIENTEM, IPD JAKO SKUTECZNA FORMA AKTYWIZACJI”

SZKOLENIE DOTYCZY - nowych kompetencji, roli doradcy klienta indywidualnego oraz doradcy klienta instytucjonalnego, specjalisty ds. programów, specjalistów ds. rozwoju zawodowego współdziałania doradców, współpracy z pracodawcami oraz jednostkami szkoleniowymi, praktycznych umiejętności, w zakresie kontaktu z pracodawcami i innymi instytucjami, zadań urzędów pracy oraz form aktywizacji klientów urzędów, przygotowywania IPD, 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, jak efektywnie rozmawiać z klientem PUP przez doradcę klienta.

PROGRAM SZKOLENIA

- Nowe podejście doradcy klienta do aktywizacji klientów urzędu pracy mających różne oczekiwania względem urzędu. Metody doradcze dostosowane do zasobów, kompetencji
- Współpraca specjalisty ds. programów, specjalisty ds. rozwoju zawodowego a pracowników CAZ w aktywizacji klienta PUP.
- 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 oraz programów rynku pracy – potrzeby pracodawców.
- Źródła informacji o pracodawcach, sposoby pozyskiwania pracodawców, etapy współpracy z pracodawcami.
- Instrumenty i programy 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 – profesjonalna obsługa klienta. Rola specjalisty ds. programów, specjalisty ds. rozwoju zawodowego
- Orientacja na potrzeby klienta- rozpoznawanie potrzeb klientów
- 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.
- Rozpoznanie potencjału i możliwości osób chcących wracać na rynek pracy, podnoszących i zmieniających kwalifikacje – rola i zadania programów rynku pracy oraz instrumentów w aktywizacji
- 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 lub faxem pod nr: (32) 771 61 13 wew. 13

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

