

SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 3

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

„WSPÓŁPRACA MIĘDZYSTANOWISKOWA W CAZ . WSPÓŁPRACA MIĘDZY DORADCAMI KLIENTA INSTYTUCJONALNEGO, DORADCAMI KLIENTA INDYWIDUALNEGO I INNYMI STANOWISKAMI. NOWE FORMY WSPARCIA ORAZ WYKORZYSTANIE DORADZTWA W OBSŁUDZE KLIENTÓW PUP”

SZKOLENIE DOTYCZY - współpracy w CAZ międzystanowiskowej oraz współpracy z pracodawcą wg przepisów ustawy o promocji (...), zadań w CAZ, nowych narzędzi aktywizacji klienta w tym osoby niepełnosprawnej, roli doradcy klienta indywidualnego oraz doradcy klienta instytucjonalnego, nowych narzędzi aktywizacji w oparciu o instrumenty rynku pracy, współpracy z pracodawcami oraz jednostkami szkoleniowymi, praktycznych umiejętności w zakresie kontaktu z pracodawcami i innymi instytucjami, aktywizacji klientów urzędów pracy

PROGRAM SZKOLENIA

- Współpraca z pracodawcami, zasady nawiązania i utrzymania kontaktu
- Współpraca międzystanowiskowa w CAZ w aspekcie zmian ustawy o promocji (..) – obsługa klienta
- Jak skutecznie świadczyć pomocy klientom PUP
- 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
- 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 – profesjonalna obsługa klienta.
- Orientacja na potrzeby klienta- rozpoznawanie potrzeb klientów
- 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 lub faxem pod nr: (32) 771 61 13 wew. 13

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