

## SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 3

NOWE SZKOLENIE DLA DORADCÓW KLIENTA, POŚREDNIKÓW ORAZ DORADCÓW ZAWODOWYCH, SPECJALISTÓW DS. ROZWOJU ZAWODOWEGO, :

### **„INDYWIDUALNY PLAN DZIAŁANIA W PRAKTYCE – PLANOWANIE, REALIZACJA I DOKUMENTOWANIE ZADAŃ ZGODNIE Z USTAWĄ O PROMOCJI (...). IDENTYFIKACJA, ANALIZA UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH KLIENTÓW URZĘDÓW PRACY W REALIZACJI PLANU ROZWOJU ZAWODOWEGO. OBSŁUGA KLIENTA W TYM OSOBY NIEPEŁNOSPRAWNEJ. PAKIET ANTYKRYZYSOWY COVID 19”**

**SZKOLENIE DOTYCZY** - 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 . Ponadto diagnozowania sytuacji klienta oraz aktywizacji zawodowej klientów PUP, kompleksowej obsługi trudnego klienta w tym osoby niepełnosprawnej, zatrudnienia niepełnosprawnych, pomocy pracodawcy w rekrutacji pracowników, wsparcia instytucjonalnego oraz reagowania na potrzeby rynku pracy i pracodawców.

### **PROGRAM SZKOLENIA**

- 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.
- 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 .
- Profesjonalna obsługa klienta. Charakterystyka klientów urzędu .zadania urzędu pracy, zatrudnienie osób niepełnosprawnych
- Bariery utrudniające klientom PUP wejście na rynek pracy.
- Prawidłowy przepływ informacji między doradcą klienta a innymi stanowiskami
- Analiza sytuacji niepełnosprawnego bezrobotnego i jego szans na rynku pracy
- Analiza posiadanych kompetencji zawodowych. projektowanie rozwoju zawodowego w oparciu o bilans kompetencji – narzędzia i metody wykorzystane w jego tworzeniu. Metody diagnozy i oceny kandydatów do pracy:
- Zastosowanie Bilansu Kompetencji w tworzeniu indywidualnych ścieżek rozwoju dla osób niepełnosprawnych zawodowego
- Ustalanie celów zawodowych i rozwojowych
- Dobór metod rozwojowych w zależności od rodzaju braków kompetencyjnych
- Rola pośrednika i doradcy w motywowaniu klienta do aktywności zawodowej, zastosowanie procesu doradczego i poszukiwanie indywidualnych rozwiązań zawodowych, identyfikacja i diagnoza klientów, motywowanie do zmian
- TARCZA ANTYKRYZYSOWA COVID 19 W DZIAŁANIACH URZĘDÓW PRACY
- Pomoc realizowana przez urzędy pracy w ramach Tarczy antykryzysowej COVID-19.

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 przesać 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