

**„Profesjonalne pośrednictwo pracy w obliczu zmieniającej się sytuacji na rynku pracy.”**

**PROGRAM SZKOLENIA:**

1. Znajomość lokalnego rynku pracy warunkiem skutecznej i efektywnej aktywizacji zawodowej osób zarejestrowanych oraz współpracy z pracodawcami i partnerami rynku pracy.
  - Sytuacja na lokalnym rynku na przestrzenie ostatnich lat.
  - Identyfikacja i analiza sytuacji oraz zmian zachodzących na lokalnym rynku pracy - informowanie pracodawców o aktualnej sytuacji, przewidywanych zmianach i problemach występujących na lokalnym rynku pracy.
  - Wyzwania jakie stoją przed pośrednikiem pracy kiedy PUP dysponuje coraz większymi środkami EFS a coraz mniejsze są środki krajowe (w kontekście pośrednictwa pracy i aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych i poszukujących pracy).
  - Współpraca z pracodawcami, innymi instytucjami oraz partnerami rynku pracy na rzecz osób bezrobotnych i poszukujących pracy.
2. Współpraca z klientem instytucjonalnym w kontekście wykonania pośrednictwa pracy przez osoby pełniące funkcję doradcy klienta.
  - Rola pośrednika pracy – profesjonalnego doradcy klienta w urzędzie.
  - Organizacja i zapewnienie jakości usług pośrednictwa pracy. Warsztat pracy pośrednika pracy.
  - Aktywizacja zawodowa klientów urzędu.
  - Rekrutacja i selekcja kandydatów do pracy przy uwzględnieniu obecnej sytuacji na rynku pracy.
  - Sytuacje trudne w pracy pośrednika pracy (typologia klientów, etyka pośrednika pracy).
3. Odpowiednia strategia pośrednika pracy/doradcy klienta w zakresie współpracy z pracodawcami i innymi partnerami rynku pracy.
  - Współpraca z klientem instytucjonalnym w kontekście wykonania pośrednictwa pracy przez osoby pełniące funkcję doradcy klienta.
  - Strategia pozyskiwania i współpracy z pracodawcami.
  - Wpływ wizerunku urzędu pracy na współpracę z pracodawcami.
  - Skuteczne podtrzymanie pozytywnych relacji z klientami instytucjonalnymi.
  - Organizowanie giełd i targi pracy- jako optymalne narzędzie promocji usług rynku pracy.
  - Nowy standard współpracy z pracodawcami- propozycje.

**CELE SZKOLENIA:**

- ugruntowanie wiedzy dotyczącej roli i zadań realizowanych przez doradcę klienta instytucjonalnego w urzędzie pracy;
- wzmocnienie kompetencji z zakresu budowania trwałych i pozytywnych relacji z pracodawcami;
- rozwinięcie umiejętności z zakresu kształtowania optymalnej współpracy z klientem instytucjonalnym;

Proponujemy do wyboru dwie opcje cenowe:

- **290 zł / osoba** – cena zawiera: dostęp do materiałów on-line, możliwość konsultacji z trenerem, przeprowadzenie testu, obsługę administracyjną całego procesu szkolenia, zaświadczenie.
- **350 zł / osoba** – cena zawiera powyższe elementy + dodatkowo wysyłkę do urzędu wersji papierowej udostępnionych materiałów szkoleniowych, teczkę, notatnik, długopis.

**Szczegółowe informacje w tym tematyka szkoleń dostępna na naszej stronie [www.przeszkolimy.pl](http://www.przeszkolimy.pl) , pod nr tel. 510-705-905 lub mailowo: [biuro@przeszkolimy.pl](mailto:biuro@przeszkolimy.pl) Zgłoszenia przyjmujemy mailowo.**