

PRZESZKOLIMY.PL ZAPRASZA NA SZKOLENIE E-LEARNINGOWE:

„Współpraca między doradcami klienta instytucjonalnego, a doradcami klienta indywidualnego. Właściwy dobór osób bezrobotnych do ofert pracy, współpraca z pracodawcami, dostępne formy wsparcia oraz wykorzystanie doradztwa w obsłudze klientów PUP.”

CELE SZKOLENIA:

- ▶ kompleksowe nabycie praktycznej i teoretycznej wiedzy i umiejętności z zakresu świadczenia pomocy klientom PUP – indywidualnym i instytucjonalnym
- ▶ nabycie przez uczestników szkolenia wiedzy i umiejętności w zakresie odpowiedniej obsługi oraz identyfikacji klientów indywidualnych w procesie skutecznej aktywizacji zawodowej – IPD, dobór wsparcia
- ▶ poszerzenie i uporządkowanie wiedzy z zakresu współpracy z pracodawcami, w tym stosowania nowych instrumentów i kompleksowości usług doradcy klienta instytucjonalnego, a także doboru strategii marketingowej przez doradcę.
- ▶ poprawa jakości świadczonych usług przez pracowników PUP.

ADRESACI:

Doradcy klienta / Pośrednicy pracy, Doradcy zawodowi, specjaliści ds. programów, specjaliści ds. rozwoju zawodowego.

PROGRAM SZKOLENIA

1. Model obsługi klienta przez doradcę klienta w świetle obowiązujących przepisów prawnych .
2. Warsztat pracy doradcy klienta indywidualnego i instytucjonalnego – rola i zadania doradcy klienta, kwalifikacje i umiejętności niezbędne przy profesjonalnym świadczeniu usług przez doradcę klienta, metody i techniki pracy.
3. Znajomość lokalnego rynku pracy warunkiem skutecznej i efektywnej aktywizacji zawodowej osób zarejestrowanych w PUP oraz współpracy z pracodawcami i partnerami rynku pracy.
4. Zasady doboru odpowiedniego wsparcia - narzędzi, usług i instrumentów rynku pracy, narzędzia zachęcające pracodawców do współpracy z PUP.
5. Aktywizacja zawodowa klientów PUP - warsztat pracy.
6. Indywidualny Plan Działania - omówienie najważniejszych praktycznych aspektów związanych z IPD. Przygotowanie, realizowanie oraz monitorowanie Indywidualnego Planu Działania.
7. Pracodawca jako strategiczny klient doradcy klienta .
8. Odpowiednia strategia marketingowa doradcy w zakresie współpracy z pracodawcami i innymi partnerami rynku pracy.
9. Prawidłowa realizacja i upowszechnienie ofert pracy przez doradcę klienta. Przyczyny niezrealizowania ofert pracy.
10. Wywiad, rozmowa, komunikacja werbalna i niewerbalna jako narzędzie pracy doradcy klienta indywidualnego i instytucjonalnego
11. Rola i znaczenie współpracy między innymi specjalistami w PUP w realizowaniu zadań pracowników PUP.

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 , pod nr tel. 510-705-905 lub mailowo: biuro@przeszkolimy.pl Zgłoszenia przyjmujemy mailowo.