



www.prospera.pl

Siedziba firmy: ul. Dragana 20 d/38 80-809 Gdańsk; tel. (58)300-59-35 (rano); kom. (601)91-05-09

Biuro Projektów: ul. Damroki 1 d lok. 10 80-177 Gdańsk; tel. (58)320-89-56, fax (58)320-89-57

Biuro Projektów (nowe-od marca 2009): ul. Morenowe Wzgórze 18/55 Gdańsk-Morena e-mail: biuro@prospera.pl

HARMONOGRAM SZKOLENIA W GDAŃSKU

TEMAT SZKOLENIA	Rozwijanie Indywidualnych Cech Ułatwiających Zdobycie Zatrudnienia – Metoda Hiszpańska (program grupowego poradnictwa zawodowego)
--------------------	--

Celem szkolenia jest zapoznanie doradców zawodowych z aspektami teoretycznymi i praktycznymi programu poradnictwa grupowego - Rozwijanie Indywidualnych Cech Ułatwiających Zdobycie Zatrudnienia – Metoda Hiszpańska. Jest to metoda pracy z osobami, które charakteryzuje brak motywacji do podejmowania działań związanych z poszukiwaniem pracy, służąca pobudzeniu ich aktywności poprzez wykorzystanie specyficznych technik i metod pracy stosowanych podczas spotkań indywidualnych z klientami i w ramach zajęć grupowych.

Opracowanie programu i prowadzenie zajęć: Małgorzata Nowak

18.03.2009 - DZIEŃ PIERWSZY	
10.30-11.00	Sprawy organizacyjne
11.00-11.30	Rozpoczęcie szkolenia <ul style="list-style-type: none">• Przedstawienie uczestników i trenera• Prezentacja tematu i metod jego realizacji• Historia metody w Polsce
11.30-13.00	<ul style="list-style-type: none">• Podłoże teoretyczne - systemowe podejście zorientowane na rozwiązanie• Doświadczenia w pracy doradcy zawodowego• Klienci i ich problemy• Ćwiczenia
13.00-13.30	<i>Przerwa obiadowa</i>
13.30-15.00	<ul style="list-style-type: none">• Metodyka pracy z klientami - przesłanki teoretyczne określające wzajemny stosunek doradca – osoba poszukująca pracy• Rola doradcy zawodowego w podejściu ukierunkowanym na zasoby Klienta
15.00-15.15	<i>Przerwa kawowa</i>
15.15-16:45	<ul style="list-style-type: none">• Metoda działania: system ułatwiający wejście na rynek pracy• Ćwiczenia
16.45-17.00	<i>Przerwa kawowa</i>
17.00-18.00	<ul style="list-style-type: none">• Proces doradczy – przenikające się fazy: indywidualna i grupowa• Ramowy rozkład programu i proponowany schemat przebiegu programu

19.03.2009 - DZIEŃ DRUGI	
09:00-10.30	<ul style="list-style-type: none"> • Proces zmiany i jej wpływ na poszukiwanie rozwiązań
10.30-10.45	<i>Przerwa kawowa</i>
10.45-12.15	<ul style="list-style-type: none"> • Lokalizacja zasobów, ich poszerzanie oraz dokonywanie atrybucji kontroli
12.15-12.30	<i>Przerwa kawowa</i>
12.30-13.30	<ul style="list-style-type: none"> • Techniki pracy z Klientami w opiece indywidualnej i warsztacie zajęć grupowych • Ćwiczenia
13.30-14.00	<i>Przerwa obiadowa</i>
14.00-15.30	<ul style="list-style-type: none"> • Formułowanie celów i tworzenie spójnego projektu zawodowego
15.30-15.45	<i>Przerwa kawowa</i>
15.45-17.30	<ul style="list-style-type: none"> • Fazy pracy grupowej <ul style="list-style-type: none"> - Spójność i integracja grupowa - Konfrontacja i informacja zwrotna - Wzmacnianie autonomii

20.03.2009 - DZIEŃ TRZECI	
09:00-10.30	<ul style="list-style-type: none"> • Indywidualny plan działania – m.in. cel zawodowy, sondaż osiągnięć • Ćwiczenia
10.30-10.45	<i>Przerwa kawowa</i>
10.45-12.15	<ul style="list-style-type: none"> • Elementy warsztatu motywacyjnego • Ćwiczenia
12.15-12.30	<i>Przerwa kawowa</i>
12.30-14.00	<ul style="list-style-type: none"> • Elementy warsztatu z rozmowy kwalifikacyjnej • Ćwiczenia
14.00-14.30	<i>Przerwa obiadowa</i>
14.30-16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Wdrożenie <i>metody hiszpańskiej</i> w pracy z różnymi grupami klientów • Zakończenie szkolenia – rozdanie certyfikatów, pożegnanie się uczestników

Korzyści dla uczestników szkolenia:

- Rozwinięcie umiejętności doboru indywidualnej strategii pracy z Klientami o różnych potrzebach związanych z karierą;
- Nabycie umiejętności i wiedzy w zakresie stosowania w praktyce tzw. Metody Hiszpańskiej;
- Wymiana doświadczeń pomiędzy uczestnikami oraz trenerem;
- Uzyskanie certyfikatu potwierdzającego nabytą wiedzę, umiejętności, przygotowanie i uprawnienia uczestnika szkolenia do stosowania poznanej metodologii w praktyce instytucji rynku pracy, zwłaszcza w pracy z Klientami charakteryzującymi się brakiem motywacji do podejmowania działań związanych z aktywnym poszukiwaniem pracy.

BARDZO WAŻNE:

Ze względów organizacyjnych i merytorycznych serdecznie prosimy uczestników o zaplanowanie dojazdu na rozpoczęcie szkolenia oraz powrotu po jego zakończeniu w taki sposób, by być obecnym na całości zajęć! Udział w całości zajęć jest warunkiem otrzymania certyfikatu.