



PROSPERA

CONSULTING



www.prospera.pl

PROSPERA Consulting Renata Kaczyńska-Maciejowska

Siedziba firmy: NIP 584-173-81-49, ul. A. Gabrysiak 12, 80-175 Gdańsk; tel. (58)300-59-35 (rano); kom. (601)91-05-09
Biuro: ul. Morenowe Wzgórze 18/55, 80-283 Gdańsk; e-mail: biuro@prospera.pl tel. (58)320-89-56; fax (58)320-89-57

OFERTA SZKOLENIA

DLA PRACOWNIKÓW INSTYTUCJI RYNKU PRACY

Katowice, Hotel Silesian* 07-09.12.2016 roku**

Cele warsztatów:

Szkolenie ma na celu doskonalenie **kompetencji kluczowych pracowników publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy, odpowiedzialnych za bezpośredni kontakt z klientami**. Zajęcia dostarczą uczestnikom nowych umiejętności i wiedzy w zakresie praktycznych aspektów pracy z klientami potrzebującymi wsparcia w rozwiązaniu problemów związanych z zatrudnieniem i budowaniem kariery zawodowej. W trakcie zajęć uwzględniony zostanie kontekst **budowania osobistych zasobów Doradcy Klienta w zakresie efektywnego prowadzenia rozmowy doradczej**.

Cele szczegółowe:

- uzyskanie wiedzy w zakresie metod i narzędzi stosowanych w poradnictwie zawodowym;
- rozwijanie przez uczestników podstawowych umiejętności w zakresie efektywnego prowadzenia rozmowy doradczej, pomagania klientowi w rozwiązywaniu jego problemu zawodowego;
- zapoznanie z praktycznymi aspektami **wykorzystania podstawowej metody pracy z klientem, tj. rozmowy doradczej, w codziennej pracy Doradcy Klienta**;
- zwiększenie efektywności kluczowych pracowników IRP oraz polepszenie jakości ich pracy z klientami.

ROZMOWA DORADCZA

w poradnictwie zawodowym

Warsztat pracy Doradcy Klienta

DZIEŃ PIERWSZY	
Do 10.00	Przyjazd i zakwaterowanie uczestników, kawa powitalna
10.00-12.30	<ul style="list-style-type: none">• Rozpoczęcie szkolenia. Przedstawienie uczestników i trenera Wprowadzenie do doradztwa zawodowego jako elementu pracy Doradcy Klienta <ul style="list-style-type: none">• Wyzwania współczesnego doradztwa zawodowego• Rozterki doradcy zawodowego w roli Doradcy Klienta• Ćwiczenia
12.30-12.45	Przerwa kawowa
12.45-14.00	Wprowadzenie do doradztwa zawodowego jako elementu pracy Doradcy Klienta <ul style="list-style-type: none">• Założenia polskiego doradztwa• Typy doradztwa i jego modele• Ćwiczenia
14.00-15.00	Przerwa obiadowa
15.00-16.45	Wprowadzenie do doradztwa zawodowego jako elementu pracy Doradcy Klienta <ul style="list-style-type: none">• Obszary działania doradców zawodowych a rola Doradcy Klienta• Doradztwo zawodowe w Publicznych Służbach Zatrudnienie – rola, miejsce, specyfika

	klientów, aspekty prawne i organizacyjne
	<ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenia
16.45-17.00	Przerwa kawowa
17.00-18.00	Techniki i metody stosowane w doradztwie zawodowym
	<ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenia
19.00 -	Kolacja

DZIEŃ DRUGI

08.00-9.00	Śniadanie
09.00-10.30	Vademecum rozmowy doradczej <ul style="list-style-type: none"> • Cele, strategie i etapy rozmowy doradczej • Warunki efektywnego doradzania • Ćwiczenia
10.30-10.45	Przerwa kawowa
10.45-12.15	Vademecum rozmowy doradczej <ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe umiejętności doradcy: atrybuty efektywnego doradcy • Trójfazowy model umiejętności doradczych • Metody i narzędzia identyfikacji obszarów oceny jednostki • Ćwiczenia
12.15-12.30	Przerwa kawowa
12.30-14.00	Vademecum rozmowy doradczej <ul style="list-style-type: none"> • Rozmowa doradcza w trzech wymiarach poradnictwa kariery • Reguły obowiązujące podczas rozmowy doradczej • Procedury stosowane w doradztwie • Ćwiczenia
14.00-15.00	Przerwa obiadowa
15.00-17.30	Vademecum rozmowy doradczej <ul style="list-style-type: none"> • Modele pomocy zorientowanej na przyszłość – inteligentne lustro Egana • Etapy pracy w doradztwie zorientowanym na proces • Rozmowa doradcza jako: komunikacja społeczna; proces społeczno – psychologiczny; sytuacja ucząca • Struktura procesu decyzyjnego klienta wspieranego doradczo • Ćwiczenia
19.00	Kolacja

DZIEŃ TRZECI

08.00-9.00	Śniadanie
09.00-10.30	Oporni klienci – jak sobie z nimi radzić? <ul style="list-style-type: none"> • Przyczyny i rodzaje oporu klientów • Typy opornych klientów • 5 kroków J. Enrighta • Ćwiczenia
10.30-10.45	Przerwa kawowa
10.45-13.55	Warsztat pracy – trening prowadzenia efektywnej rozmowy doradczej z klientem <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenia
13.55-14.00	<ul style="list-style-type: none"> • Podsumowanie warsztatów szkoleniowych, rozdanie certyfikatów
14.00 -	Obiad i wyjazd uczestników

BARDZO WAŻNE!

Ze względów organizacyjnych i merytorycznych 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.

Korzyści dla uczestników szkolenia:

- Rozwinięcie umiejętności doboru indywidualnej strategii pracy i prowadzenia rozmów z wymagającymi klientami;
- Wzmocnienie własnego warsztatu pracy, uzyskanie nowych narzędzi i metod pracy z klientami IRP;
- Wymiana doświadczeń pomiędzy uczestnikami oraz z trenerem;
- Uzyskanie certyfikatu potwierdzającego nabytą wiedzę i umiejętności.

Metody szkoleniowe:

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi m.in. w formie mini-wykładów, debat, ćwiczeń indywidualnych i grupowych, case study, dyskusji kierowanej, symulacji i odgrywania scenek, pracy z kwestionariuszami i testami oraz narzędziami przydatnymi do autodiagnozy oraz do pracy z Klientem itp.

Potwierdzenie odbycia szkolenia:

Uczestnicy otrzymają imienny certyfikat potwierdzający ukończenie 3-dniowego szkolenia w wymiarze 24h zajęć.

Planowane terminy i miejsca szkolenia:

Termin: 07-09 grudnia 2016 roku.

Miejsce: Hotel Silesian***, ul. Szybowcowa 1A, 40-502 Katowice, tel. 32 606 88 00, WWW.silesianhotel.pl.

Uwaga!

Uczestnicy szkolenia mogą skorzystać z hotelowego Centrum Wellness (m.in. basen, jacuzzi, sauna, siłownia).

Termin: 13-15 grudnia 2016 roku.

Miejsce: Amber Hotel***, ul. Powstańców Warszawskich 45, 80-165 Gdańsk, tel. 58 718 71 87, WWW.amber-hotel.pl.

Uwaga!

Uczestnicy szkolenia mogą skorzystać z hotelowego SPA (m.in. sauna fińska, komora IR, wanna SPA, bicz wodny).

Koszt szkolenia:

1.650,00 PLN netto/brutto (usługa przedmiotowo zwolniona z VAT – jeśli jest finansowanie ze środków publicznych; w przypadku finansowania szkolenia ze środków niepublicznych należy doliczyć 23%VAT).

W w/w cenie uwzględniono kompleksową organizację szkolenia, tj.: przygotowanie obszernych materiałów szkoleniowych (w tym – materiały metodyczne do bezpośredniego wykorzystania w pracy z klientem w wersji edytowalnej na nośniku elektronicznym), całodzienny catering i organizację miejsca szkolenia, opiekę organizatora, dwa noclegi w pokojach dwuosobowych, przygotowanie imiennych certyfikatów itp. Dodatkowy nocleg przed szkoleniem lub po jego zakończeniu + **200,00PLN**.

Udział w szkoleniu bez korzystania z noclegów – **1.200,00 PLN/osoba**.

Trener: Danuta Binek

Magister socjologii, licencjonowany doradca zawodowy; bardzo doświadczony trener, certyfikowany szkoleniowiec PSZ (certyfikat MPiPS) oraz certyfikowany Coach ICC, współautorka polskiej adaptacji tzw. Metody Hiszpańskiej oraz podręcznika metodycznego pt. „*Rozwijanie indywidualnych cech ułatwiających znalezienie zatrudnienia*” oraz licznych publikacji i opracowań z zakresu doradztwa zawodowego oraz wsparcia mobilności zawodowej, multiplikatora tej metod poradnictwa zawodowego.

Doradca zawodowy z ogromnym doświadczeniem, zarówno w pracy z klientami o różnych potrzebach w obszarze aktywizacji społeczno-zawodowej oraz rozwoju kariery, jak też **w zakresie prowadzenia szkoleń specjalistycznych dla profesjonalistów instytucji rynku pracy i integracji społecznej**. Wieloletni pracownik WUP w Krakowie, odpowiedzialny za liczne innowacyjne projekty w obszarze poradnictwa zawodowego.

Uwaga! Istnieje możliwość zorganizowania szkolenia „na życzenie” – w dogodnym miejscu i terminie.



PROSPERA

CONSULTING



www.prospera.pl

PROSPERA Consulting Renata Kaczyńska-Maciejowska

Siedziba firmy: NIP 584-173-81-49, ul. A. Gabrysiak 12, 80-175 Gdańsk; tel. (58)300-59-35 (rano); kom. (601)91-05-09
Biuro: ul. Morenowe Wzgórze 18/55, 80-283 Gdańsk; e-mail: biuro@prospera.pl tel. (58)320-89-56; fax (58)320-89-57

P o m a g a m y p r o s p e r o w a ć !

PROSPERA Consulting Renata Kaczyńska-Maciejowska działa od marca 1998 roku. Kilkunastoletnie doświadczenie firmy zapewnia kompleksową i kompetentną pomoc doradczą-szkoleniową w zakresie:

- ☐ **Bogatej oferty szkoleń „szytych na miarę”,** tj. starannie dopasowanych do diagnozy potrzeb;
- ☐ **Doradztwa personalnego** (np. rekrutacja i dobór pracowników, audyt kompetencyjny, diagnoza predyspozycji, badania klimatu organizacyjnego i satysfakcji pracowników itp.);
- ☐ **Doradztwa zawodowego i związanego z kształtowaniem satysfakcjonującej kariery;**
- ☐ **Coachingu indywidualnego i grupowego** - menedżerskiego i związanego z karierą oraz z życiem osobistym;
- ☐ **Badań opinii publicznej i rynku - ilościowych i jakościowych** (w tym Mystery Client, IDI, FGI).

PROSPERA Consulting od 2011 roku posiada **Certyfikat Jakości ISO 9001:2008** (nadany przez renomowaną jednostkę certyfikującą DNV), co potwierdza wysokie standardy świadczonych usług.

Firma PROSPERA Consulting współpracuje z **ponad 3600** wysoko wykwalifikowanymi trenerami oraz konsultantami z terenu całej Polski, którzy są cenionymi ekspertami-praktykami, wybitnymi specjalistami w swoich dziedzinach. Wśród tematyki szkoleń w ofercie znajdują się m.in.: Zarządzanie zasobami ludzkimi; Trening umiejętności kierowniczych; Asertywność w pracy; Rozwój osobisty i Inteligencja emocjonalna; Antystress; Zarządzanie sobą w czasie; Budowanie zespołu; Coaching i motywowanie; Ocenianie pracowników; Autoprezentacja, budowanie wizerunku i PR; Profesjonalna obsługa klienta; Negocjacje i techniki sprzedaży; Trening superwizyjny dla handlowców; Zamówienia publiczne w praktyce; Finanse i controlling; Psychologiczne aspekty controllingu, szkolenia specjalistyczne związane z profesjonalnym pomaganiem i wiele innych.

Szczególnie specjalizujemy się w zaawansowanych programach rozwoju kompetencji osób profesjonalnie niosących pomoc w instytucjach integracji społecznej – przeszkoliliśmy ich w ostatnich 6 latach ponad 7000!!!



PROSPERA Consulting jest Członkiem-Założycielem Polskiej Izby Firm Szkoleniowych, organizacji powstałej w celu promowania dobrych praktyk i wysokiej jakości usług w branży szkoleniowej, której celem jest także dbałość o właściwy sposób absorpcji funduszy unijnych z Europejskiego Funduszu Społecznego.

PROSPERA Consulting jest jednym z inicjatorów i sygnatariuszem Kodeksu Dobrych Praktyk Polskiej Izby Firm Szkoleniowych, który powstał w trosce o promowanie wysokich standardów jakości usług szkoleniowych.

Firma jest również aktywnym członkiem Regionalnej Izby Gospodarczej Pomorza oraz Związku Pracodawcy Pomorza.

Nasi Klienci, to m.in.: TP S.A., ENIRO-Polska, Nationale Nederlanden, SAMPO, ATLAS, MARYWIL, ORLEN, PKO BP S.A., KWB w Koninie, ZE Wybrzeże, ZPL ZIAJA Ltd., SANTI, LZT ELTERMA S.A., Danfoss-LPM Poland Ltd., Landis+Gyr, MIŁO S.A., RADMOR S.A., Computer Service Support S.A., Grupa LOTOS, BKT Elektronik, Belma Accessories Systems Sp. z o. o., Urząd Miasta Gdyni, Gdańskie Centrum Profilaktyki Uzależnień, Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, WYG International, SPS ZOZ w Łęborku, MPiPS, WUP w Gdańsku, WUP w Szczecinie, WUP w Warszawie, WUP w Białymstoku, PUP w Zabrzu, PUP w Leżajsku, PUP w Malborku, PUP w Nysie, PUP w Rudzie Śląskiej, PUP w Rawiczu, PUP w Elku, PUP w Zduńskiej Woli, PUP w Augustowie, PUP w Słupsku, PUP Lubartowie, PUP w Kartuzach, Towarzystwo Pomocy im. Św. Brata Alberta, Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Poznaniu, Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Toruniu, Regionalne Centrum Polityki Społecznej w Łodzi, Dolnośląski Ośrodek Polityki Społecznej we Wrocławiu, Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Zielonej Górze, Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Lublinie, Dom Pomocy Społecznej w Żuławie, Dom Pomocy Społecznej w Rzadkowie i wiele innych firm, instytucji oraz organizacji NGO's itp.

Rozwijamy kompetencje zawodowe profesjonalistów!