

Doradztwo zawodowe w PUP

Doradztwo zawodowe w czasie pandemii oraz Indywidualny Plan Działania. Jak współpracować z trudnym klientem, który jest zarejestrowany tylko ze względu na ubezpieczenie? Jak przygotować i zmobilizować bezrobotnego do aktywnych działań na rynku pracy? Jak działają formy aktywizacji i dla kogo są przeznaczone oraz jak pracować z klientem nad kompetencjami miękkimi?

Szkolenie skierowane jest do doradców zawodowych, doradców klienta, pośredników pracy oraz wszystkich osób, które zajmują się doradztwem zawodowym, tworzą Indywidualne Plany Działania, zajmują się obsługą klienta również trudnego oraz prowadzą działania mające skutecznie zmotywować, oraz zaktywizować osoby bezrobotne.

Jeśli szukacie Państwo eksperckiej, praktycznej wiedzy i chcą Państwo zwiększyć swoje umiejętności to zapraszamy do wzięcia udziału w naszym wideoszkoleniu. Prowadząca w 4,5 godziny przedstawi gotowe rozwiązania w doradztwie zawodowym, przedstawi skuteczne formy aktywizacji zawodowej i szczegółowo przybliży kwestię motywacji oraz tworzenia ścieżki zawodowej dzięki IPD. Szczegółowo powiemy także o pracy z klientem nad kompetencjami miękkimi, o agresji wśród klientów i tworzeniu relacji. Uwaga!

Decydując się na udział w tym wideoszkoleniu otrzymują Państwo 7-dniowe darmowe konsultacje po wideoszkoleniu, podczas których jest możliwość zadawania dodatkowych pytań, otrzymania przydatnych porad, rozwiązania sytuacji problemowych z codziennej pracy oraz skorzystania z bogatej wiedzy eksperckiej.

W programie m.in.:

- Jak powinno się współpracować z osobami, które są długo bez zatrudnienia oraz mają bardzo słabą motywację do podjęcia pracy? Jakich narzędzi należy użyć?
- Co z osobami, które oficjalnie mówią, że pracują "na czarno" i że nie ma szans na umowę? (bo ciężkie czasy, a szef boi się skierować na staż)
- Co zrobić, jeśli bezrobotny nie loguje się do spotkań online, bo wie, że nie straci statusu bezrobotnego? Jak mobilizować klientów podczas poradnictwa online?
- IPD - Czy jest możliwość wprowadzenia narzędzia do kontroli klientów? Jak kontrolować takie osoby?
- Jak rozwiązać kwestię obsługi podczas pandemii? Jak dobierać szkolenia, staże, gdy pozostaje tylko rozmowa telefoniczna?
- W jaki sposób przygotowujemy Indywidualne Plany Działania na odległość? Jak działają formy aktywizacji i dla kogo są przeznaczone? (dotacje, bony)
- Jak stworzyć odpowiednie warunki w urzędzie, tzn. bezpieczne otoczenie/ przestrzeń, jeśli urząd nie ma środków finansowych na obsługę online?

Wzory pism, jakie otrzymają uczestnicy:

Szkolenie zawiera narzędzia do pracy z klientem w postaci praktycznych załączników i dokumentów - zasoby do bezpośredniego wykorzystania w pracy doradcy zawodowego i dorady klienta. Prezentacja jest

bogata w treści i jednocześnie przejrzysta - narzędzie do pracy, które później można wykorzystać. Czynniki ograniczające aktywność na rynku pracy

- Indywidualny plan działania. Podręcznik metodyczny
- Karta Usług Doradczych
- Pozytywne przeformułowania
- Pytania w rozmowie doradczej
- Analiza SWOT
- Test motywacji realizacji planów i zamierzeń związanych z przyszłością zawodową
- Zasoby informacji zawodowych oraz innych informacji pomocnych w aktywnym poszukiwaniu pracy

Szczegółowy program szkolenia:

Doradztwo zawodowe w czasie pandemii

- Jak prowadzić spotkania w dobie koronawirusa?
- Jak powinno wyglądać poradnictwo zawodowe na odległość z wykorzystaniem rozmowy telefonicznej albo mail-a?
- Co zrobić, jeśli bezrobotny nie loguje się do spotkań, bo wie, że nie straci statusu bezrobotnego?
- Jak rozwiązać kwestię obsługi podczas pandemii? Jak dobierać szkolenia, staże, gdy pozostaje tylko rozmowa telefoniczna?
- Jak mobilizować klientów podczas poradnictwa online?
- Jak dotrzeć do osób, które są wycofane z rynku?
- Jak stworzyć warunki w urzędzie, tzn. bezpieczne otoczenie/ przestrzeń, jeśli urząd nie ma środków finansowych na obsługę online?
- Jakie techniki i metody powinien stosować doradca zawodowy?
- Jak pogodzić usługę pośrednictwa pracy z doradztwem zawodowym i innymi dodatkowymi zadaniami w tym na odległość?
- Jak odbudować doradztwo zawodowe?
- Jak odbudować Klub Pracy, jeśli teraz nie można spotkać się w grupie?

Indywidualny Plan Działania - efekt pracy doradcy i klienta

- Co powinien zawierać Indywidualny Plan Działania?
- Co powinno być warunkiem ukończenia IPD?
- Czy zakładając IPD od razu wpisuje datę końcową?
- Czy jest możliwość wprowadzenia narzędzia do kontroli klientów? Jak kontrolować takie osoby?
- Jakie daty powinny być umieszczone - czy ostateczne, które kończą plan? Czy terminy muszą się pokrywać?
- Jak prawidłowo opracować swój własny system?
- W jaki sposób przygotowywać plany na odległość? Jak działają formy aktywizacji i dla kogo są przeznaczone? (dotacje, bony)
- Czy da się przewidzieć, jakie środki będą do realizacji? Co w sytuacji, gdy ustalony plan, a potem okazuje się, że urząd nie ma na to pieniędzy?
- Kwestie praktyczne w oparciu o protokoły pokontrolne
- Jak powinny być robione modyfikacje? Tylko w wersji papierowej, czy elektronicznej? A może oba sposoby są poprawne?
- Czy w IPD można opisać, że klientka ma 2 dzieci, brak mobilności, ale jest chęć podjęcia pracy gdy

dzieci pójdą do przedszkola?

- Czy IPD możemy ustalić telefonicznie? Co z podpisem klienta?

Trudna sztuka motywacji

- Jakie są źródła motywacji i jej rodzaje?
- Jak pracować z klientem nad kompetencjami miękkimi?
- Motywacja a wiek
- Jak zachęcić młode osoby, bez planu na życie do działania, do szukania pracy?
- Jak pomóc ludziom młodym w odnalezieniu się na rynku pracy?
- Jak powinno się współpracować z osobami, które są długo bez zatrudnienia oraz mają bardzo słabą motywację do podjęcia pracy? Jakich narzędzi należy użyć?
- Co z osobami, które oficjalnie mówią, że pracują "na czarno" i że nie ma szans na umowę? (bo ciężkie czasy, a szef boi się skierować na staż)
- Jak motywować młode kobiety z dziećmi (12/13 letnimi), które uważają, że ich dzieci są małe i w ten sposób tłumaczą swoją bierność?
- Jak powinno się pracować z klientem trudnym?

Profesjonalna obsługa klienta w urzędzie pracy

- Urząd Pracy jako przestrzeń do dialogu
- Specyfika pracy z klientem urzędu pracy w kontekście najnowszych uwarunkowań
- Jakie są zasady pracy z klientem dorosłym?
- Indywidualizowanie pomocy
- Postawy wobec zmiany

Profesjonalny doradca zawodowy

- Jak powinno podchodzić się do tworzenia relacji?
- Sztuka zadawania pytań
- Skąd się bierze agresja u klientów?
- Jaka jest rola testów zawodoznawczych w poradnictwie zawodowym?
- Jak odpowiednio pomóc klientom w sporządzeniu dokumentów kwalifikacyjnych i autoprezentacji?

Prowadzący:

Anna Sarczyńska - licencjonowany doradca zawodowy. Posiada m.in. doświadczenie jako ekspert w procesie diagnozy kompetencji osób długotrwale bezrobotnych. Od ponad 15 lat związana z Publicznymi Służbami Zatrudnienia. Specjalizuje się m.in. w planowaniu kariery, tworzeniu indywidualnych planów rozwoju, odkrywaniu talentów, komunikacji międzyludzkiej, przygotowaniu klientów do procesu rekrutacyjnego oraz szeroko pojętej pracy na zasobach i twórczym myśleniu. Jest absolwentką pedagogiki o specjalności poradnictwo. Jest autorką artykułów naukowych i w czasopismach branżowych, związanych z rynkiem pracy i profesją doradcy zawodowego oraz na swoim terenie cenionym ekspertem medialnym. Prywatnie interesuje się fotografią, marketingiem i technologiami informacyjno-komunikacyjnymi.

Prawa autorskie do niniejszego programu przysługują Private Corporate Consulting Sp. z o.o. Udostępnianie, kopiowanie i przerabianie niniejszego programu bez pisemnej zgody Private Corporate Consulting Sp. z o.o., zagrożone jest odpowiedzialnością karną oraz cywilną