

Doradztwo zawodowe w PUP

Doradztwo zawodowe w powiatowych urzędach pracy – wymiar praktyczny. Coachingowy styl motywacji doradcy zawodowego. Praca z klientem trudnym i sztuka tworzenia relacji. Kontrola w poradnictwie zawodowym – jak się do niej przygotować? Jak pracować z klientem nad kompetencjami miękkimi? Jak przygotować i zmobilizować bezrobotnego do aktywnych działań na rynku pracy? Do kogo są dedykowane poszczególne usługi i instrumenty rynku pracy?

Praktyczna realizacja IPD.

Szkolenie skierowane 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 i zaktywizować osoby bezrobotne

W jaki sposób przygotowywać Indywidualne Plany Działania w roku 2024?

Coachingowy styl motywacji w poradnictwie zawodowym. Podczas wideoszkolenia dowiedzą się Państwo, jak realizować na co dzień doradztwo zawodowe, by ułatwić sobie pracę z bezrobotnymi i wesprzeć ich we wchodzeniu na rynek pracy, również tym, którzy nie przejawiają takiej potrzeby. Podamy przykłady usprawnień pracy doradcy klienta od wprowadzania młodych na rynek pracy, po pracę z osobami wycofanymi, czy niechętnymi do jej podjęcia. Przedstawimy zakres i wyniki kontroli przeprowadzane w poradnictwie zawodowym przez służby wojewody. Dodatkowo wyjaśnimy m.in., jak realizować indywidualne plany działania, gdy brak na to środków. Ważne kwestie to także radzenie sobie w sytuacjach kryzysowych z klientami agresywnymi. Szkolenie wartościowe i pomocne zarówno dla doświadczonych pracowników, jak i tych na początku swojej drogi zawodowej. Przedstawione rozwiązania wzbogacą Państwa warsztat pracy i dadzą odpowiedź na codzienne wątpliwości w codziennej pracy. Wszystko po to, by pomóc Państwu w realizowaniu niełatwego zadania aktywizacji jakim jest realizacja poradnictwa zawodowego.

W programie m.in.:

- Poradnictwo zawodowe w świetle obowiązujących przepisów oraz przygotowanie do kontroli i jej przykładowy zakres.
- Coachingowy styl motywacji w poradnictwie zawodowym.
- W jaki sposób przygotowywać Indywidualne Plany Działania? Jak działają formy aktywizacji i dla kogo są przeznaczone?
- Co z IPD, które trwają 3-4 lata albo dłużej?
- Jak powinno się współpracować z osobami, które są długotrwale bezrobotnych oraz/lub mają bardzo niską motywację do podjęcia pracy? Jakich narzędzi aktywizacji należy użyć?
- Czy grupowa informacja zawodowa może być zrealizowana przed utworzeniem Indywidualnego Planu Działania?
- 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

- IPD - czy jest możliwość wprowadzenia narzędzia do kontroli klientów? Jak kontrolować takie osoby?

Szczegółowy program szkolenia:

Nowości w programie:

- Poradnictwo zawodowe w świetle obowiązujących przepisów oraz przygotowanie do kontroli i jej przykładowy zakres.
- Coachingowy styl motywacji w poradnictwie zawodowym.
- **W jaki sposób przygotowywać Indywidualne Plany Działania w roku 2024?**
- Jak działają formy aktywizacji i dla kogo są przeznaczone?
- Jak powinno się współpracować z osobami, które są długotrwale bezrobotnych oraz/lub mają bardzo niską motywację do podjęcia pracy? Jakich narzędzi aktywizacji należy użyć?

Pytania, na które odpowiedzieliśmy podczas ostatnich edycji szkoleń:

- Jakie testy diagnostyczne są najczęściej polecane? Gdzie można kupić taki test?
- Czy trzeba mieć uprawnienia do prowadzenia szkoleń z zakresu poszukiwania pracy?
- Czy w trakcie kontroli zwracana jest uwaga na treść zapisów zawartych w poszczególnych formach pod względem merytorycznym?
- Jakie procedury warto wprowadzić w poradnictwie zawodowym?
- Czy i w jaki sposób weryfikować dział do samodzielnej realizacji?
- Czy prawidłowy jest zapis „odbycie stażu” w działaniach do wykonania?
- Jak interpretować termin, kiedy Syriusz wymaga podania konkretnej daty?
- Czy konieczny jest kontakt z osobą odbywającą staż?
- Czy w pracy doradcy dopuszczalne jest korzystanie z metod niestandardyzowanych?
- Co zrobić, gdy strona nie widzi problemu, ponieważ jest mocno zaburzona i metoda grow nie działa?
- Czy grupowa informacja zawodowa może być zrealizowana przed utworzeniem Indywidualnego Planu Działania?
- Czy obywatel Ukrainy, który przerwał szkolenie z własnej winy, nie ponosi kosztów?

1. Indywidualny Plan Działania - efekt pracy doradcy i klienta

- Na jak długo powinny być sporządzane plany IPD?
- Jak wprowadzać IPD do Syriusza? Czy należy zaplanować i wprowadzić cały, czy z każdą wizytę odnotowywać na bieżąco?
- Czy robimy IPD, jeżeli osoba osiągnie wiek emerytalny za 2-3 miesiące?
- Co z IPD, które trwają 3-4 lata albo dłużej? Ciężko zaplanować jakieś formy dla osób chorych lub niedyspozycyjnych
- Jeżeli IPD kończy się po roku i jest niezrealizowane, a osoba nadal widnieje w ewidencji, to w ciągu ilu dni należy sporządzić z klientem nowe IPD? Czy od razu po zakończeniu poprzedniego?
- Czy w Syriuszu trzeba podać konkretne daty? Jeżeli mamy wpisać planowany termin w miesiącach i tygodniach, to jak wprowadzić IPD do Syriusza?
- Co z IPD kobiet po urlopie macierzyńskim?
- Co z IPD osoby, która przyszła i stwierdziła, że nie ma żadnego dojazdu do pracy?
- Na czym polega zmodyfikowanie IPD?
- Jaki jest maksymalny czas, na który można przyznać IPD?

- Co z IPD dla kobiet w ciąży i po urlopie macierzyńskim oraz tych, co osiągają wiek emerytalny za pół roku?
- Rola doradcy zawodowego w opracowaniu i realizacji IPD
- Co powinien zawierać Indywidualny Plan Działania w oparciu o obowiązujące przepisy?
- Jaki jest cel opracowywania IPD?
- Jaki jest maksymalny okres trwania IPD?
- Jaka powinna być prawidłowa struktura IPD?
- Co powinno być warunkiem ukończenia IPD?
- Jak prawidłowo opracować system zakładania IPD w zależności od grupy klientów?
- Jak prawidłowo zastosować formy wsparcia czyniąc IPD skutecznym?
- Jak działają formy aktywizacji i dla kogo są przeznaczone?
- Jak wpisać w IPD cztery etapy nabycia kompetencji?
- Jak dokumentować te etapy, aby instytucja zarządzająca nie miała żadnych zastrzeżeń i wątpliwości, że kompetencje zostały nabyte?
- Co w sytuacji, gdy ustalony został plan, a urząd nie ma środków na jego realizację?
- W jakiej sytuacji i w jakiej formie powinny być robione modyfikacje IPD?
- Czy warunkiem zakończenia IPD może być jedynie rozpoczęcie działalności?
- Czy w IPD można opisać/ wskazać warunkowe i alternatywne rozwiązania?
- Przykłady planowanie działań do samodzielnej realizacji przez klienta wzmacniające jego zaangażowanie
- Planowanie ścieżki kariery zawodowej z uwzględnieniem Indywidualnego Planu Działania
- Problemy i trudności w realizacji IPD – jakie są możliwości ich rozwiązania?
- Czy IPD powinno być tłumaczone na język ukraiński?
- Zaangażowanie Planowanie ścieżki kariery zawodowej z uwzględnieniem Indywidualnego Planu Działania

2. Doradztwo zawodowe w obecnych czasach

- Poradnictwo zawodowe w świetle obowiązujących przepisów.
- Kluczowa rola doradcy zawodowego w zakresie przywracania klienta na rynek pracy.
- Poradnictwo indywidualne czy grupowe? Właściwy dobór form współpracy z klientem i cele do osiągnięcia.
- Dobre praktyki w poradnictwie zawodowym.
- Jaka jest rola testów w poradnictwie zawodowym?
- Współpraca doradcy zawodowego z pracodawcami – cel, możliwości, zasady i oferta współpracy.
- Kontrola poradnictwa zawodowego przez służby wojewody.

3. Profesjonalna obsługa klienta w urzędzie pracy

- Urząd pracy jako przestrzeń do pozytywnej współpracy i dialogu
- Etyka zawodowa doradcy zawodowego
- Specyfika pracy z klientem urzędu pracy w kontekście najnowszych uwarunkowań
- Indywidualizowanie pomocy jako szansa na podniesienie skuteczności i zdobycie zaufania klienta
- Skąd się bierze agresja u klientów i jak ją rozładowywać?

4. Trudna sztuka motywacji

- Jakie są źródła i czynniki motywacji?
- Idea i założenia coachingu.
- Kluczowe kompetencje coacha wykorzystywane w poradnictwie zawodowym.
- Narzędzie coachingowe stosowane do budowania motywacji wewnętrznej.
- Jak należy pracować z klientem nad motywacją i jakie są sposoby na jej utrzymanie?
- Jak powinno się pracować z klientem trudnym?
- Jak skutecznie wzmacniać poczucie własnej wartości klienta, które pozytywnie wpłynie na motywację?

5. Profesjonalny doradca zawodowy

- Niezbędne kompetencje doradcy zawodowego
- Jak powinno podchodzić się do tworzenia relacji z klientem?
- Sztuka zadawania pytań
- Etyka zawodowa doradcy zawodowego
- Skąd się bierze agresja u klientów i jak ją rozładowywać?
- Jaka jest rola testów w poradnictwie zawodowym?
- Aktywne słuchanie i inne kluczowe kompetencje doradcy
- Umiejętności indywidualnego podejścia do każdego klienta

Prowadzący:

Ekspert i menadżer w zakresie rynku pracy. Dyrektor powiatowego urzędu pracy - od 26 lat związana z publicznymi służbami zatrudnienia. Podczas swojej kariery zdobyła wysokie kompetencje w zakresie zarządzania nowoczesną instytucją rynku pracy oraz bezpośrednim wdrażaniem i realizacją szeroko pojętych usług i instrumentów rynku pracy. Dyplomowany coach, specjalista ds. rynku pracy w zakresie doradztwa zawodowego, a także specjalista rozwoju zawodowego i projektów unijnych na rzecz rynku pracy, prawa pracy oraz zamówień publicznych. Uczy i wspiera pracowników w ich rozwoju, korzystając z własnych doświadczeń menedżerskich, zawodowych i życiowych. Doskonale łączy wiedzę teoretyczną z praktyką. Entuzjazm, otwartość na współpracę i indywidualne podejście sprawia, że prowadzone szkolenia są cennym doświadczeniem zawodowym i dużą dawką wiedzy przekazanej w pozytywnej atmosferze.

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