

## Career Advisory w organizacji

Moduł Career Advisory w organizacji zajmuje się głęboko zakorzenionymi aspektami rozwoju kariery w kontekście organizacji. Praca w ramach modułu opiera się na sprawdzonej Metodologii Pracy Konsultanta Kariery, która integruje zarówno teorię, jak i praktykę. Moduł dostarcza narzędzi i testów, które pomagają klientom identyfikować i weryfikować ich cele zawodowe.

### Adresaci modułu:

- **Wewnętrzny HR, HR Business Partner, Manager Zespołu** w zarządzaniu rozwojem i zmianą ścieżek karier pracowników organizacji – przede wszystkim w obszarach Learning & Development (upskilling / reskilling), Employer Branding lub Outplacement
- **Konsultant Kariery, Coach** – freelancer, pracujący z osobami indywidualnymi, które poszukują nowej pracy, chcą zmienić branżę, czy zawód

### Czego się nauczysz?

- Metodologii pracy Konsultanta Kariery, włączając w to etykę zawodową, diagnozowanie potrzeb klientów i budowanie trwałych relacji.
- Korzystania z narzędzi i testów do identyfikacji celów zawodowych klientów oraz teorii zarządzania karierą.
- Definiowania celów kariery klientów przy użyciu różnych narzędzi i metod, włączając w to metodykę STAR i strategię realizacji celów.
- Pomagania klientom w wyróżnieniu się na rynku pracy poprzez identyfikację unikalnych cech i zrozumienie procesów rekrutacyjnych.
- Oceny celów kariery klientów w kontekście zmieniającego się rynku pracy i tworzenia strategii osiągnięcia tych celów.
- Pracy wewnątrz organizacji, w tym w programach outplacementowych oraz zrozumienia korzyści takich programów, ich zakresu, roli konsultanta i uczestnika, oraz kwestii formalnych.

### Przedmioty wchodzące w skład modułu:

#### 1. Metodologia Pracy Konsultanta Kariery

Przedmiot „Metodologia Pracy Konsultanta Kariery” dostarcza solidnych podstaw doradztwa zawodowego w kontekście organizacji. W trakcie tego kursu studenci zdobywają umiejętności zrozumienia oraz interpretacji typologii klientów, jak również diagnozowania ich potrzeb i celów zawodowych. Ponadto nabywają wiedzę z zakresu etyki zawodowej oraz umiejętności budowania trwałych relacji z klientami.

Program uwzględnia także rozwijanie umiejętności negocjacji i tworzenia umów (kontraktów) dotyczących przebiegu procesu poszukiwania pracy oraz określenia zasad współpracy klienta i konsultanta. Studenci będą mieli okazję zrozumieć, jakie strategie działania są najlepiej dopasowane do różnych potrzeb i typologii klientów, co pozwoli im zarządzać ścieżkami kariery klientów i pomagać im osiągnąć ich cele.

Program przedmiotu skupia się na następujących obszarach:

– *Kluczowe kompetencje Konsultantów Kariery*: studenci zdobędą wszechstronną wiedzę na temat roli i odpowiedzialności Konsultanta Kariery. Podkreślone zostanie znaczenie etyki zawodowej w tym zawodzie, by zrozumieć, dlaczego jest ona kluczowa.

– *Sztuka pracy z klientem oraz rozpoznawania jego typologii*: studenci nauczą się identyfikować różne typologie klientów, uwzględniając aspekty takie jak poziom pewności

celu zawodowego, gotowość do zmiany, doświadczenie zawodowe i rodzaj problemu. Rozwijając tę umiejętność, będą mogli dostosowywać swoje podejście do indywidualnych potrzeb klientów.

– *Umiejętności diagnozowania potrzeb klientów*: studenci opanują techniki diagnozowania potrzeb klientów, co pozwoli im lepiej zrozumieć, czego dokładnie potrzebuje dany klient w kontekście kariery zawodowej.

– *Tworzenie katalogu pytań ułatwiających badanie potrzeb*: studenci nauczą się tworzyć spersonalizowane zestawy pytań, które są niezbędne do skutecznej diagnozy potrzeb klienta i pomogą prowadzić efektywne sesje doradcze.

– *Etyka zawodowa, która kształtuje zasady, zakres oraz cele współpracy*: studenci zapoznają się z zasadami etyki zawodowej, które są nieodłącznym elementem pracy Konsultanta Kariery. Zrozumienie tych zasad pomoże im budować trwałe i zaufane relacje z klientami.

## **2. Narzędzia i testy w identyfikacji oraz weryfikacji celu zawodowego**

Przedmiot skupia się na praktycznym wykorzystaniu narzędzi i testów w procesie identyfikacji i weryfikacji celu zawodowego. Poznają różne rodzaje testów, takie jak Hogan, Gallup, FRIS czy DISC, oraz nauczą się, jak stosować je w praktyce.

Program przewiduje rozwijanie umiejętności interpretacji wyników różnych testów oraz zrozumienie celów wykorzystania metodologii, testów i narzędzi w procesie doradztwa zawodowego. Dzięki przedmiotowi, studenci będą gotowi rekomendować odpowiednie narzędzia i testy, dostosowane do potrzeb i typologii klienta, w celu efektywnego zarządzania jego ścieżką kariery i osiągnięcia celów zawodowych.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

– *Rola testów w Career Advisory*: uczestnicy zapoznają się z istotną rolą testów w procesie doradztwa kariery. Studenci rozumieją, dlaczego narzędzia takie jak testy psychometryczne są niezwykle przydatne w diagnozowaniu potencjału klientów i pracowników.

– *Różne rodzaje testów. Plusy i minusy stosowania*: studenci pogłębią wiedzę o różnych rodzajach testów, takich jak CliftonStrengths Assessment (Gallup), FRIS, Extended DISC, Facet 5, MBT, oraz rozumieją zalety i ograniczenia stosowania każdego z nich. To pozwoli im świadomie wybierać narzędzia odpowiednie dla konkretnej sytuacji doradczej.

– *Wykorzystanie testów do diagnozy potencjału klienta i wyznaczania celu ścieżki kariery*: uczestnicy zdobędą umiejętności w zakresie stosowania testów do skutecznej diagnozy potencjału klienta i wyznaczania celów zawodowych. Będą umieć dostosować narzędzia do indywidualnych potrzeb klienta i długości jego stażu kariery.

– *Definicja sukcesu w karierze*: omówimy różne koncepcje sukcesu zawodowego oraz pomożemy studentom zrozumieć, jak te definicje mogą wpływać na wybór celów kariery klienta.

– *Teoria o zarządzaniu karierą*: uczestnicy zapoznają się z teorią zarządzania karierą, w tym Career View™ firmy Decision Dynamics, który może być używany zarówno w kontakcie indywidualnym, jak i w interpretacji kultury organizacyjnej. To umożliwi im skuteczną pracę w różnych kontekstach zawodowych.

## **3. Identyfikacja i definicja celu ścieżki kariery w praktyce**

Przedmiot stanowi kluczowy element programu studiów, który skupia się na praktycznych aspektach identyfikacji i definiowania celów zawodowych klientów przez Konsultantów Kariery. Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do efektywnego stosowania różnych narzędzi i metod w celu wypracowania spójnych celów kariery.

Program wyposaża studentów w konkretne umiejętności i narzędzia niezbędne do pomagania klientom w definiowaniu spójnych i osiągalnych celów kariery. Uczestnicy będą zdolni do rekomendowania odpowiednich metod, dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów, w celu skutecznego zarządzania ich ścieżkami kariery i osiągnięcia celów zawodowych.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Narzędzia służące do identyfikacji celu kariery*: studenci zapoznają się z różnymi narzędziami wykorzystywanymi w procesie identyfikacji celów zawodowych klientów. Będą mieli okazję zrozumieć, jakie metody są dostępne i jak dobrać je do indywidualnych potrzeb klienta.
- *The 5-Step Program – teoria*: uczestnicy będą się uczyć teoretycznych podstaw The 5-Step Program, co jest jedną z metod definiowania celów zawodowych. Zrozumienie tej teorii pozwoli im na skuteczne wdrażanie jej w praktyce.
- *Metodologia STAR*: studenci zdobędą umiejętności w zakresie stosowania metodologii STAR do identyfikacji osiągnięć zawodowych klientów. Będą wiedzieli, jak je przedstawiać tworząc efektywne opisy.
- *Parameter Bidding Session – praktyczne zastosowanie*: program obejmuje praktyczne ćwiczenia w zakresie stosowania sesji Parameter Bidding do ustalania priorytetów w karierze.
- *Strategy Session – struktura*: studenci będą mieli okazję zapoznać się ze strukturą sesji strategii zawodowej i dowiedzą się, jak efektywnie prowadzić te sesje z klientami, by pomóc im dookreślić kierunek kariery.
- *Prawdziwe case'y – praktyczny dobór narzędzi do identyfikacji celu ścieżki kariery*: uczestnicy będą rozwiązywać rzeczywiste case'y, co pozwoli im na praktyczne wykorzystywanie zdobytej wiedzy, w tym stosowanie narzędzi i metodologii.

#### **4. „Candidate Positioning” – zdefiniowanie unikatowych cech klienta na rynku**

Przedmiot koncentruje się na umiejętnościach niezbędnych do pomocy klientom w wyodrębnieniu się na konkurencyjnym rynku pracy. Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności w zakresie identyfikowania i podkreślania unikalnych cech klientów.

Zakres nauczania przygotowuje studentów do profesjonalnej pracy jako Konsultanci Kariery, pomagając im rozwijać umiejętności niezbędne do skutecznego wspierania klientów w ich dążeniu do osiągnięcia sukcesu zawodowego poprzez wyodrębnienie się na rynku pracy. Uczestnicy będą umieć pomagać klientom zidentyfikować i podkreślić unikalne cechy, które pomogą im osiągnąć ich cele kariery.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Zdefiniowanie unikatowych cech klienta na rynku pracy*: uczestnicy nauczą się, jak pomagać klientom zidentyfikować i zdefiniować swoje unikalne cechy, które pozwolą im

wyróżnić się na tle innych kandydatów. Będą rozumieć znaczenie Unique Selling Proposition (USP) klienta.

– *Zrozumienie uwarunkowań zachowań ludzi w kontekście zmian zawodowych*: studenci zdobędą wiedzę na temat psychologicznych aspektów związanych ze zmianami zawodowymi i utratą pracy, co pozwoli im lepiej zrozumieć potrzeby klientów w tych sytuacjach.

– *Znajomość etapów procesów rekrutacyjnych*: uczestnicy będą mieli wgląd w różne etapy procesów rekrutacyjnych i nauczą się, jak te etapy mogą wpływać na klienta. Omówimy także, jak efektywnie wykorzystać te informacje w doradztwie zawodowym.

– *Budowanie świadomości klienta*: program przewiduje rozwijanie umiejętności budowania świadomości klienta poprzez integrację i ocenę różnych źródeł informacji oraz prezentowanie interpretacji, które pomogą klientom poszerzyć swoją świadomość.

– *Rola „Candidate Positioning” w doradztwie zawodowym*: studenci będą dowiadywać się, jak „Candidate Positioning” może być wykorzystywane w praktyce doradczej i jak pomaga klientom w budowaniu swojego wizerunku na rynku pracy.

## **5. Ocena celu kariery w kontekście realiów i dynamiki rynku**

Ten przedmiot ma na celu przygotowanie uczestników do oceny celów kariery klientów w kontekście zmieniających się realiów rynku pracy oraz zrozumienia procesu poszukiwania pracy jako złożonego i długotrwałego wyzwania. Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do diagnozowania, jakie kroki klient musi podjąć, aby osiągnąć zamierzony cel zawodowy. Będą potrafili rekomendować strategię działania dostosowane do potrzeb klientów i poziomu trudności osiągnięcia ich zawodowych celów.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

– *Zdefiniowanie celu klienta – opis idealnego stanowiska*: uczestnicy nauczą się pomagać klientom w określeniu szczegółowych celów kariery, włączając w to opis idealnego stanowiska pracy. Będą rozumieć, jakie kryteria i oczekiwania klienta są istotne w procesie wyznaczania celów.

– *Poziomy trudności osiągnięcia celu*: studenci zdobędą wiedzę na temat różnych poziomów trudności związanych z osiąganiem celów kariery, takich jak „standard”, „średni” i „trudny”. Będą w stanie oceniać, na którym poziomie trudności znajduje się cel klienta i jakie działania są potrzebne, aby go osiągnąć.

– *Budowanie strategii realizacji celu*: program przewiduje rozwijanie umiejętności budowania strategii realizacji celów kariery klientów w zależności od poziomu trudności. Studenci będą uczyć się, jak dostosować podejście do indywidualnych potrzeb klientów.

– *Budowanie świadomości klienta*: uczestnicy będą rozwijać umiejętności budowania świadomości klienta poprzez integrację i ocenę różnych źródeł informacji oraz prezentowanie interpretacji, które pomogą klientom poszerzyć swoją świadomość i osiągnąć cele zawodowe.

– *Radzenie sobie z różnymi klientami*: studenci nauczą się radzić sobie z różnymi klientami, rozumiejąc ich różnice i unikalne potrzeby. Będą w stanie obronić właściwą strategię działania w ocenie celów i stopnia trudności osiągnięcia efektów.

## 6. Usługi wewnątrz organizacji, w tym outplacement

Ten przedmiot ma na celu przygotowanie uczestników do pracy w zakresie usług wewnątrz organizacji, ze szczególnym uwzględnieniem programów outplacementowych. Studenci zdobędą wiedzę i umiejętności niezbędne do pomagania klientom w sytuacjach związanych ze zmianami zawodowymi i utratą pracy zarówno w roli doradców, jak i organizatorów programów outplacementowych.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

– *Czym jest, a czym nie jest program outplacement:* studenci dowiedzą się, czym dokładnie jest program outplacement, jakie są jego cele i zakres działań, oraz jak odróżnić go od innych form wsparcia zawodowego.

– *Zakres programu outplacementowego:* omówimy różnice między programami outplacementu oferowanymi przez różnych dostawców oraz zakres działań objętych takim programem. Studenci dowiedzą się, jak dostosować program do indywidualnych potrzeb klientów.

– *Korzyści dla uczestnika i firmy:* uczestnicy przyswoją wiedzę na temat korzyści wynikających z programów outplacementowych zarówno dla uczestników, którzy przechodzą przez zmiany zawodowe, jak i dla firm, które je oferują.

– *Kwestie formalne i logistyka:* omówione zostaną także kwestie formalne związane z programami outplacementowymi, takie jak procedury, dokumentacja i logistyka działań z nimi związanych.