



Career Advisory w organizacji

Moduł **Career Advisory w organizacji** skupia się na **innowacyjnych** i **wyspecjalizowanych** aspektach rozwoju kariery w kontekście struktur organizacyjnych. Program wykorzystuje **najnowsze trendy** i sprawdzoną **Metodologię Pracy Konsultanta Kariery**, łącząc teorię z praktyką, aby dostarczyć kompleksowych narzędzi i testów, pomagając klientom identyfikować i weryfikować ich zawodowe cele.

Dla kogo?

- **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, wspierający klienta w poszukiwaniu nowej ścieżki zawodowej lub zmianie branży.

Czego się nauczysz?

- **Pełnego zrozumienia Metodologii Pracy Konsultanta Kariery:** Opanujesz Metodologię Pracy Konsultanta Kariery, uwzględniając etykę zawodową, diagnozowanie potrzeb klientów i budowanie trwałych relacji.
- **Wykorzystania narzędzi i testów w identyfikacji celów zawodowych:** Nabędziesz umiejętności korzystania z różnorodnych narzędzi i testów do identyfikacji celów zawodowych klientów oraz zgłębisz teorię zarządzania karierą.
- **Definiowania celów kariery z użyciem metodologii STAR:** Nauczysz się definiować cele kariery klientów za pomocą metodologii STAR i innych narzędzi, oraz opracowywać strategie realizacji tych celów.
- **Wyróżniania się na rynku pracy:** Nauczysz się wspierać klientów w wyróżnianiu się na konkurencyjnym rynku pracy poprzez identyfikację ich unikalnych cech oraz głębsze zrozumienie procesów rekrutacyjnych.
- **Oceny celów kariery w zmieniającym się rynku pracy:** Zdobędziesz umiejętność oceny celów kariery klientów w kontekście zmieniającego się rynku pracy oraz tworzenia strategii ich osiągnięcia.
- **Pracy wewnątrz organizacji, włączając programy outplacementowe:** Poznasz zakres pracy wewnątrz organizacji, w tym programy outplacementowe, zrozumiesz korzyści, role konsultanta i uczestnika oraz kwestie formalne tych programów.

Przedmioty wchodzące w skład modułu:

1. Metodologia Pracy Konsultanta Kariery

Ten kurs zapewnia solidne podstawy doradztwa zawodowego w kontekście organizacji. Studenci zdobywają umiejętności zrozumienia i interpretacji typologii klientów oraz diagnozowania ich potrzeb i celów zawodowych. Nabywają również wiedzę z zakresu etyki zawodowej i umiejętności budowania trwałych relacji z klientami. Program uwzględnia rozwijanie umiejętności negocjacji i tworzenia umów dotyczących przebiegu procesu poszukiwania pracy oraz określenia zasad współpracy klienta i konsultanta.

Program przedmiotu skupia się na następujących obszarach:

- **Kluczowe kompetencje Konsultantów Kariery:** Studenci zdobywają wszechstronną wiedzę na temat roli i odpowiedzialności Konsultanta Kariery. Program podkreśla znaczenie etyki zawodowej, umożliwiając zrozumienie jej kluczowej roli w budowaniu zaufania i profesjonalizmu.
- **Sztuka pracy z klientem oraz rozpoznawania jego typologii:** Uczestnicy uczą się identyfikować różne typologie klientów, biorąc pod uwagę takie aspekty jak poziom pewności celu zawodowego, gotowość do zmiany, doświadczenie zawodowe i rodzaj problemu. Dzięki temu będą mogli precyzyjnie dostosowywać swoje podejście do unikalnych potrzeb każdego klienta.

- *Zaawansowane techniki diagnozowania potrzeb klientów:* Program uczy skutecznych technik diagnozowania potrzeb klientów, co pozwala na głębsze zrozumienie ich celów zawodowych i wymagań, zapewniając bardziej spersonalizowane doradztwo.
- *Tworzenie katalogu pytań ułatwiających badanie potrzeb:* Studenci nauczą się opracowywać spersonalizowane zestawy pytań, które są kluczowe dla skutecznej diagnozy potrzeb klienta i umożliwiają prowadzenie efektywnych i trafnych sesji doradczych.

2. Narzędzia i testy w identyfikacji oraz weryfikacji celu zawodowego

Ten przedmiot koncentruje się na praktycznym wykorzystaniu narzędzi i testów w procesie identyfikacji oraz weryfikacji celów zawodowych. Studenci zapoznają się z różnymi testami (tj. Hogan, Gallup, FRIS czy DISC) oraz nauczą się, jak skutecznie je stosować, interpretować wyniki i dostosowywać narzędzia do indywidualnych potrzeb klienta.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Rola testów w Career Advisory:* Uczestnicy poznają istotną rolę testów w procesie doradztwa kariery. Zrozumieją, dlaczego narzędzia takie jak testy psychometryczne są kluczowe w diagnozowaniu potencjału klientów i pracowników, oraz jak mogą wspierać proces podejmowania decyzji zawodowych.
- *Różne rodzaje testów. Plusy i minusy stosowania:* Studenci zgłębią wiedzę na temat różnych rodzajów testów, takich jak CliftonStrengths Assessment (Gallup), FRIS, Extended DISC, Facet 5, MBTI, i inne. Poznają zalety i ograniczenia każdego z tych narzędzi, co pozwoli im na świadomy dobór testów odpowiednich dla konkretnych sytuacji doradczych.
- *Wykorzystanie testów do diagnozy potencjału klienta i wyznaczania celu ścieżki kariery:* Uczestnicy nauczą się, jak stosować testy do skutecznej diagnozy potencjału klienta i wyznaczania jego celów zawodowych. Zdobędą umiejętności w zakresie dostosowywania narzędzi do indywidualnych potrzeb klienta, biorąc pod uwagę jego doświadczenie zawodowe i aspiracje.
- *Definicja sukcesu w karierze:* Przedmiot omówi różne koncepcje sukcesu zawodowego, pomagając studentom zrozumieć, jak te definicje mogą wpływać na wybór celów kariery przez klientów. Pozwoli to na lepsze dopasowanie strategii doradczej do osobistych wartości i aspiracji klientów.
- *Teoria o zarządzaniu karierą:* Studenci zapoznają się z teorią zarządzania karierą, w tym z metodologią Career View™ firmy Decision Dynamics. Nauczą się, jak stosować tę teorię zarówno w kontekście indywidualnym, jak i w interpretacji kultury organizacyjnej, co umożliwi im efektywną pracę w różnych środowiskach zawodowych.

3. Identyfikacja i definicja celu ścieżki kariery w praktyce

Kluczowy element programu studiów, który koncentruje się na praktycznych aspektach identyfikacji i definiowania celów zawodowych klientów przez Konsultantów Kariery. Studenci zdobywają konkretne umiejętności i narzędzia potrzebne do pomagania klientom w definiowaniu spójnych i osiągalnych celów kariery.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Narzędzia do identyfikacji celu kariery:* Studenci zapoznają się z różnorodnymi narzędziami wykorzystywanymi w procesie identyfikacji celów zawodowych klientów. Będą mieli okazję zrozumieć, jakie metody są dostępne i jak dobrać je do indywidualnych potrzeb klienta, co pozwoli na skuteczne dopasowanie strategii doradczej.
- *The 5-Step Program – teoria:* Uczestnicy poznają teoretyczne podstawy The 5-Step Program, jednej z efektywnych metod definiowania celów zawodowych. Zrozumienie tej teorii umożliwi im skuteczne wdrażanie jej w praktyce, zapewniając klientom jasną i osiągalną ścieżkę kariery.
- *Metodologia STAR:* Studenci zdobędą umiejętności w zakresie stosowania metodologii STAR do identyfikacji i prezentowania osiągnięć zawodowych klientów. Nauczą się, jak tworzyć efektywne opisy, które pomagają klientom wyróżniać się na rynku pracy.

- *Parameter Bidding Session – praktyczne zastosowanie*: Program obejmuje praktyczne ćwiczenia w zakresie stosowania sesji Parameter Bidding do ustalania priorytetów w karierze. Studenci nauczą się, jak prowadzić te sesje, aby pomóc klientom zidentyfikować i ustalić najważniejsze cele zawodowe.
- *Strategy Session – struktura*: Uczestnicy zapoznają się ze strukturą sesji strategii zawodowej. Dowiedzą się, jak efektywnie prowadzić te sesje z klientami, pomagając im dookreślić kierunek kariery i opracować spersonalizowany plan działania.
- *Praktyczne case studies*: Studenci będą analizować i rozwiązywać prawdziwe case'y, co pozwoli im na praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy. Wykorzystując narzędzia i metodologie poznane w trakcie kursu, będą mogli w pełni zrozumieć i zastosować proces identyfikacji celów ścieżki kariery w realnych sytuacjach.

4. „Candidate Positioning” – zdefiniowanie unikalnych cech klienta na rynku

Przedmiot koncentruje się na rozwijaniu umiejętności niezbędnych do wyróżnienia klientów na konkurencyjnym rynku pracy. Uczestnicy zdobędą wiedzę i narzędzia, które pozwolą im identyfikować oraz podkreślać unikalne cechy klientów. Zakres nauczania przygotowuje studentów do pracy jako Konsultanci Kariery, wspierając ich w skutecznym pomaganiu klientom w osiągnięciu sukcesu zawodowego poprzez wyróżnienie ich wyjątkowych cech.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Zdefiniowanie unikalnych 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. Poznają znaczenie Unique Selling Proposition (USP) klienta i jego rolę w procesie doradztwa kariery.
- *Zrozumienie uwarunkowań zachowań klientów 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 i skutecznie im pomagać.
- *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, aby wspierać klientów na każdym etapie rekrutacji.
- *Budowanie świadomości klienta: Program przewiduje rozwijanie umiejętności budowania świadomości klienta poprzez integrację i ocenę różnych źródeł informacji. Studenci nauczą się prezentować interpretacje, które pomogą klientom poszerzyć swoją świadomość i lepiej przygotować się do wyzwań zawodowych.*
- *Rola „Candidate Positioning” w doradztwie zawodowym*: Studenci dowiedzą 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, i będą umieć rekomendować strategie działania dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Zdefiniowanie celu klienta – opis idealnego stanowiska*: Uczestnicy nauczą się pomagać klientom w określaniu szczegółowych celów kariery, w tym opisu 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 osiągnięciem 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, uwzględniając ich unikalne sytuacje zawodowe.
- *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, dostosowując podejście do specyficznych wyzwań, przed którymi stoją ich klienci.

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 wspierania klientów 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 outplacementowymi oferowanymi przez różnych dostawców oraz zakres działań objętych takim programem. Studenci nauczą 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:* Omówimy także kwestie formalne związane z programami outplacementowymi, takie jak procedury, dokumentacja i logistyka działań z nimi związanych.