

Harmonogram szkolenia:

23.04.2025 Dzień 1	
9.00-10.30	Wprowadzenie do warsztatów – informacje o autorze, materiałach. Prezentacja uczestników i oczekiwań względem zajęć. Metodologia zajęć – omówienie technik pracy. Przedstawienie koncepcji „Spadochronu” – Co? Gdzie? Jak? Prezentacja programu kursu: 8 płatków, 7 historii.
10.30-10.45	Przerwa
10.45-13.00	Co powinieneś wiedzieć o tym szkoleniu? Opór wobec zmian- jak sobie z nim radzić w pracy z klientem. Historia nr 1 – zapisanie, zaprezentowanie własnej historii. Krąg słuchania i informacja wzmacniająca od uczestników.
13.00-13.45	Przerwa
13.45-15.15	Krok 3 – Moje zdolności. Postrzeganie osiągnięć i sukcesów. Tabela pamięci. Klasyfikacja umiejętności.
15.15-15.30	Przerwa
15.30-17.00	Krok pierwszy – Otoczenie fizyczne. Idealne miejsce pracy. Rola metod projekcyjnych w planowaniu przyszłości zawodowej. Historia nr 2 – omówienie i analiza historii w podgrupach. Podsumowanie pierwszego dnia.
24.04.2025 Dzień 2	
9.00-10.30	Krok drugi – Otoczenie duchowe i emocjonalne. Wartości i zasady, jako źródło motywacji do aktywności zawodowej klienta.
10.30-10.45	Przerwa
10.45-13.00	Historia nr 3 – praca własna. Krok czwarty- Ludzie. Znaczenie kontekstu społecznego w aktywności zawodowej naszego klienta.
13.00-13.45	Przerwa
13.45-15.15	Krok 5 – Informacje. Wyznaczanie obszarów zainteresowań oraz możliwych kierunków rozwoju.
15.15-15.30	Przerwa
15.30-17.00	Krok 6 – Przedmioty, które chcę wykorzystywać w pracy. Historia nr 4 – praca własna. Krok siódmy- Rezultaty. Rola budowania wizji całościowej. Poszukiwanie głębszego sensu swoich aktywności. Planowanie w kategorii krótko i długookresowej. Rola celów alternatywnych. Podsumowanie drugiego dnia.
25.04.2025. Dzień 3	
9.00-10.30	Historia nr 5 – praca własna. Rynek pracy – postrzeganie możliwości i barier przez klienta. Sposoby wzmacniania klienta w jego aktywności w zakresie poszukiwania pracy.
10.30-10.45	Przerwa

Fundacja Inicjatyw
Społeczno- Ekonomicznych
02-017 Warszawa
Aleje Jerozolimskie 123A
T: +48 570 232 802
e-mail: fise@fise.org.pl
www.fise.org.pl

10.45-13.00	Tabela Priorytetów. Określenie dominujących umiejętności. Style zarządzania swoimi umiejętnościami i zdolnościami w realizacji wyznaczonych celów.
13.00-13.45	Przerwa
12.45-15.15	Metoda PIZ – omówienie sposobów realizacji. Krok 8 – stanowisko, preferowane warunki zatrudnienia.
15.15-15.30	Przerwa
15.30-17.00	Moja idealna praca. Dokumenty aplikacyjne i rozmowa kwalifikacyjna – inspiracja w zakresie sposobów pracy z klientem. Podsumowanie szkolenia. Zakończenie.