

HARMONOGRAM SZKOLENIA
PROJEKT „Twoja droga do aktywności zawodowej” (RPSL.07.01.03)

Nazwa kursu	<i>PRACOWNIK BIUROWY ORAZ DZIAŁU HR Z ELEMENTAMI SPRZEDAŻY</i>			
Nazwa instytucji szkolącej	SCIENCE Szkolenia i Doradztwo Grzegorz Kawa			
Czas trwania kursu	od	04.09.2020	do	24.09.2020
Miejsce szkolenia	Tychy ul. Kopernika 6f			

Moduł	Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
MODUŁ: PRACOWNIK BIUROWY	04.09.2020	08:00 – 14:40	8	Zastosowanie przepisów kpa w pracy biurowej, instrukcja kancelaryjna, systemy kancelaryjne	
	07.09.2020	08:00 – 14:40	8	Zasady sporządzania korespondencji biurowej, rodzaje korespondencji, protokoły notatki sprawozdania-ćwiczenia praktyczne	
	08.09.2020	08:00 – 14:40	8	Prawo pracy zmiany-2020, zmiany RODO 2020-zasady, obowiązki pracownika i pracodawcy. Konsekwencje prawne	
	09.09.2020	08:00 – 14:40	8	Zakres obowiązków pracownika biurowego- zasady sporządzania – ćwiczenia praktyczne.	
	10.09.2020	08:00 – 14:40	4	Prawo pracy-podstawowe zasady prawa pracy, obowiązki pracownika i pracodawcy	
			4	Kara porządkowa- ćwiczenia praktyczne	
	11.09.2020	08:00 – 14:40	8	Prawo pracy. Prowadzenie dokumentacji pracowniczej- ćwiczenia praktyczne	
	14.09.2020	08:00 – 14:40	8	BHP w pracy pracownika biurowego- studium przypadku, zasady odpowiedzialności.	
	15.09.2020	08:00 – 14:40	8	Zatrudnienie i zwolnienie pracownika biurowego (4h) Etyka w pracy pracownika biurowego (4h)	
16.09.2020	08:00 – 14:40	8	Odpowiedzialność materialna pracownika biurowego,		
MODUŁ: PRACOWNIK DZIAŁU HR	17.09.2020	08:00 – 13:55	7	Procesy HR w firmach w Polsce, Planowanie zapotrzebowania na zasoby ludzkie	
	18.09.2020	08:00 – 14:40	8	Tworzenie profilu kompetencji pracownika a kluczowe kompetencje organizacji	
	21.09.2020	08:00 – 14:40	8	Metody selekcji pracowników, pytania na rozmowę kwalifikacyjną- ćwiczenia praktyczne	



Moduł	Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
MODUŁ: SPRZEDAŻ	22.09.2020	08:00 – 14:40	8	Rozmowa oceniająca-ćwiczenia praktyczne	
			2	Motywowanie pracowników	
	23.09.2020	08:00 – 15:25	7	Wizja, misja i cele strategiczne firmy, Badanie potrzeb klienta, wyznaczanie grupy docelowej, obsługa posprzedażowa (6h) Sprzedaż telefoniczna- ćwiczenia teoretyczne i praktyczne (1h)	
	24.09.2020	08:00 – 14:40	8	Sprzedaż telefoniczna- ćwiczenia teoretyczne i praktyczne (4h) Techniki sprzedaży, oferta handlowa , rodzaje marketingu (4h)	
	RAZEM		120		

Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
24.09.2020	14:45 – 15:30	1	EGZAMIN