

ZAPROSZENIE NA WARSZTATY TECHNIKI KOMUNIKACJI, AUTOPREZENTACJI I NEGOCJACJI

Cel szkolenia – jaki jest sens?

Sukces na rynku pracy opiera się nie tylko na kompetencjach twardych (wiedza, doświadczenie), lecz również, a może – przede wszystkim – na kompetencjach miękkich. Widać to wyraźnie w ogłoszeniach o pracę, w których zajmują one ważne miejsce wśród wymagań wobec kandydatów. Umiejętności związane ze **skutecznym komunikowaniem się, wystąpieniami publicznymi czy prowadzeniem negocjacji** przydają się zarówno w pracy zawodowej, podczas rozmów kwalifikacyjnych jak i w życiu prywatnym. Wśród kompetencji miękkich związanych ze skuteczną autoprezentacją bardzo ważne miejsce zajmuje przy tym umiejętność zaprezentowania się podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Rekruterzy, odpowiedzialni za dobór pracowników, posługują się różnymi narzędziami, ich znajomość oraz zagłębienie się w sam proces selekcji pracowników pozwala lepiej przygotować się na spotkania rekrutacyjne oraz zwiększyć swoje szanse na szybkie rozpoczęcie pracy w miejscu zgodnym z wyznaczoną ścieżką kariery. **Kompetencji miękkich trudno nauczyć się z książek i artykułów – każdy z nas może je jednak wyćwiczyć.** Dzięki temu zwiększy nie tylko swoją efektywność zawodową, lecz dodatkowo podniesie także poziom satysfakcji w relacjach z innymi poza pracą.

Specjaliści inżynierjno technicznego
w Zespole Czasu i Częstotliwości w Centralnej Izbie Pomiarów
Telekomunikacyjnych
Miejsce pracy: Warszawa

Wymagania:

- wykształcenie minimum licencjackie/inżynierskie (wydział elektroniki, elektryczny, fizyki, mechatroniki);
- wiedza i umiejętności w zakresie podstaw miernictwa elektronicznego/ elektrycznego;
- dobra umiejętność obsługi oprogramowania pakietu MS Office;
- znajomość zasad programowania (np.:Pakiet Office, C/LabView/LabWindows);
- umiejętność pracy z Internetem;
- znajomość języka angielskiego;
- dokładność i systematyczność;
- umiejętność pracy w zespole.

Join the revolution – and see how you can make a difference!

Manager Marketing Automation Systems

Job ID #: 10230

Functional Area: Marketing & Product Management

Location: Wrocław (Breslau), Poland

Duration: unlimited

Employment Type: Regular Full-Time

Position Requirements

- Masters' degree in computer sciences, natural sciences, mathematics, economics, business or similar fields.
- 5+ years of experience in similar roles.
- Very experienced with the integration, enhancement and administration of marketing automation systems (Marketo, Eloqua, etc.), experience with Eloqua preferred.
- Successful track record in leading IT projects and managing project pipelines.
- Experience with CRM systems (e. g. Salesforce.com).
- Good MS Excel skills mandatory.
- Excellent communication skills able to convey ideas, facts and information effectively.
- Good knowledge of one programming language, e.g., R/Python, is a plus.
- Very good English skills, German is a plus.

Jeśli myślisz o tym, aby w przyszłości zajmować wyższe stanowiska – menadżerskie, kierownicze – kompetencje miękkie są Ci niezbędne!

Jeśli chcesz wypaść świetnie na rozmowach rekrutacyjnych, kompetencje miękkie są Ci niezbędne!

Na szkoleniu uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności związane z:

- 1) Przygotowaniem oraz dobrym prezentowaniem się podczas **rozmów kwalifikacyjnych**
- 2) Efektywnymi **wystąpieniami publicznymi**
- 3) Prowadzeniem skutecznych **negocjacji**
- 4) Sposobami **skutecznej komunikacji**

Tematyka szkolenia – jaki jest plan warsztatów?

➤ Blok I: Autoprezentacja – jak dobrze się zaprezentować?

a) Budowanie pozytywnego wizerunku:

- efekt pierwszego wrażenia
- dopasowanie do wizerunku firmy
- mowa niewerbalna podczas nawiązywania relacji

b) Analiza osobistego stylu komunikacji:

- płaszczyzny komunikacji
- bariery komunikacyjne
- style komunikacji

c) Autoprezentacja podczas rozmowy kwalifikacyjnej:

- przygotowanie dokumentów aplikacyjnych
- najczęściej zadawane pytania podczas rozmów
- nietypowe pytania
- Assessment Centre
- diagnoza indywidualnych zasobów i mocnych stron, pomocnych w prezentacji podczas spotkania rekrutacyjnego

d) Wystąpienia publiczne

- przygotowanie prezentacji
- słowa podczas wystąpień publicznych
- mowa niewerbalna podczas wystąpień
- techniki radzenia sobie ze stresem w sytuacjach trudnych

ARE YOU EXPERIENCED IN LEADING A TEAM?
THAT'S GREAT, WE HAVE PERFECT POSITION FOR YOU!
JOIN US AND BECOME MASTER DATA TEAM LEADER

Inforsys®
Navigate your next

PROCESS GOVERNANCE CLIENT RELATIONSHIP TEAM MANAGEMENT

Do you speak English?
Do you have excellent motivational skills?
Do you have experience in team management?
Would you like to have flexible working hours?

The advertisement features three icons: a server rack for Process Governance, two people for Client Relationship, and a group of people for Team Management. A photo of a smiling woman with glasses is on the right side.



➤ Blok II: Techniki negocjacji:

a) Przygotowanie do rozmów negocjacyjnych

- poznanie partnera negocjacji
- określenie celów i granic negocjacji
- określenie BATNY

b) Rozmowy negocjacyjne

- otwieranie negocjacji
- zasady ustępowania i techniki negocjacyjne
- strategie przełamывania impasu
- finalizowanie negocjacji
- asertywność podczas negocjacji

TWOJE ZDANIE JEST DLA NAS WAŻNE! Każdy zapisany uczestnik zostanie poproszony o wypełnienie ankiety, dotyczącej poziomu zainteresowania poszczególnymi tematami szkolenia. Na tej podstawie zdecydujemy, ile czasu poświęcać na poszczególne moduły lub czy też zmodyfikować plan warsztatu.

Warunki zaliczenia:

Zaliczenie zajęć będzie uzależnione od: uczestniczenia w zajęciach (min. 80% zajęć), zaliczenia ćwiczenia wystąpienia publicznego (w systemie 0-1), zaliczenia ćwiczenia rozmowy rekrutacyjnej (w systemie 0-1), przygotowania dokumentów aplikacyjnych oraz zaliczenia praktycznego testu wiedzy Uzyskana ostatecznie ocena będzie wypadkową ocen uzyskanych za przygotowane dokumenty aplikacyjne oraz za test wiedzy oraz zaliczenia pozostałych ćwiczeń i obecności.

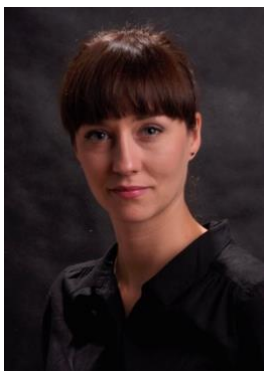
Forma szkolenia - jak pracujemy?

Metoda warsztatowa opiera się na 4 filarach: uczestnicy mają okazję wziąć udział w doświadczeniach związanych z daną tematyką, dokonać analizy poznać teorię oraz przećwiczyć ją w praktyce. Taki tryb pracy na szkoleniu zwiększa efektywność nauki i motywację do wykorzystywania nowych umiejętności w codziennych sytuacjach zawodowych. Metoda warsztatowa aktywizuje uczestników do samodzielnej pracy i aktywnego udziału w szkoleniu, dzięki czemu czas poświęcony na rozwój kompetencji przynosi wymierne efekty.

SYLWETKI OSÓB PROWADZĄCYCH SZKOLENIE



Aleksandra Klupś: psycholog, absolwentka UAM w Poznaniu (specjalizacja kliniczna), Studiów Podyplomowych z zakresu Przygotowania Pedagogicznego oraz Mediacji i Negocjacji, absolwentka Szkoły Trenerów w Pracowni Psychologicznej Spotkanie w Poznaniu rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, zdała egzamin „101” w zakresie Analizy Transakcyjnej, oraz uczestniczyła w szeregu szkoleń zaawansowanych z tego tematu m.in. „Wzorce w naszym życiu – gry” oraz „Teoria ról społecznych wg Berndta Schmidta” prowadzonych przez PTSTA Ewę Acs. Obecnie nadal rozwija swoje kompetencje z zakresu Edukacyjnej Analizy Transakcyjnej uczestnicząc w cyklu zaawansowanych szkoleń, które prowadzą TSTA Jean-Paul Godet oraz TSTA Véronique Guelfucci. Posiada uprawnienia doradcy zawodowego i prowadzi zajęcia i spotkania indywidualne dla młodzieży oraz osób dorosłych, wspierając ich w dokonywaniu trafnych wyborów dotyczących dalszego kształcenia i rozwoju ścieżki kariery zawodowej. Od ponad 9 lat prowadzi szkolenia z kompetencji miękkich, jest również rekruterem i uczestnikiem Komisji Rekrutacyjnych przy konkursach na stanowiska menadżerskie i dyrektorskie.



Agnieszka Kuca - absolwentka psychologii ze specjalnością psychologia kliniczna na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Ukończyła Szkołę Trenerów oraz Szkołę Analizy Transakcyjnej I, II i III stopnia w Pracowni Psychologicznej Spotkanie, rekomendowanej przez PTP. Ukończyła kurs „101”. Uczestniczyła również w szeregu warsztatów i szkoleń, głównie związanych z tematyką Analizy Transakcyjnej (m.in. „Wzorce w naszym życiu – gry” oraz „Teoria ról społecznych wg Berndta Schmidta” prowadzonych przez PTSTA Ewę Acs), asertywności, budowania kontraktu i innych. Nieustannie rozwija swoje kompetencje w zakresie Edukacyjnej Analizy Transakcyjnej, biorąc udział w cyklu szkoleń zaawansowanych prowadzonych przez TSTA Jean-Paul Godet oraz TSTA Véronique Guelfucci. Posiada uprawnienia: doradcy zawodowego i pedagogiczne (zdobyte podczas Studiów Podyplomowych z zakresu Przygotowania Pedagogicznego). Wspiera młodzież oraz osoby dorosłe w dokonywaniu trafnych wyborów edukacyjnych i zawodowych podczas warsztatów i spotkań indywidualnych. Od ponad 9 lat prowadzi warsztaty dla osób dorosłych, od początku kariery zajmuje się również rekrutacjami i pracuje jako i uczestnik Komisji Rekrutacyjnych przy konkursach na stanowiska menadżerskie i dyrektorskie.