



HARMONOGRAM SZKOLENIA
PROJEKT „PROGRAM INDYWIDUALNEGO WSPARCIA” (1.2.1. PO WER)

Nazwa kursu	<i>PRACOWNIK BIUROWY ORAZ DZIAŁU HR Z ELEMENTAMI SPRZEDAŻY</i>			
Nazwa instytucji szkolącej	TSL Szkolenia Monika Kaptur			
Czas trwania kursu	od	25.05.2020	do	16.06.2020
Miejsce szkolenia	PRO Edukacja 40-009 Katowice, ul. Warszawska 3			

Moduł	Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
MODUŁ: PRACOWNIK BIUROWY	25.05.2020	08:00 – 14:40	8	Zastosowanie przepisów kpa w pracy biurowej, instrukcja kancelaryjna, systemy kancelaryjne	Grażyna Marcinkowska-Woroch
	26.05.2020	08:00 – 14:40	8	Zasady sporządzania korespondencji biurowej, rodzaje korespondencji, protokoły notatki sprawozdania-ćwiczenia praktyczne	
	27.05.2020	08:00 – 14:40	8	Prawo pracy zmiany-2020, zmiany RODO 2020-zasady, obowiązki pracownika i pracodawcy. Konsekwencje prawne	
	28.05.2020	08:00 – 14:40	8	Zakres obowiązków pracownika biurowego- zasady sporządzania – ćwiczenia praktyczne.	
	29.05.2020	08:00 – 14:40	4	Prawo pracy-podstawowe zasady prawa pracy, obowiązki pracownika i pracodawcy	
			4	Kara porządkowa- ćwiczenia praktyczne	
	01.06.2020	08:00 – 14:40	8	Prawo pracy. Prowadzenie dokumentacji pracowniczej- ćwiczenia praktyczne	
	02.06.2020	08:00 – 14:40	8	BHP w pracy pracownika biurowego- studium przypadku, zasady odpowiedzialności.	
	03.06.2020	08:00 – 14:40	8	Zatrudnienie i zwolnienie pracownika biurowego (4h) Etyka w pracy pracownika biurowego (4h)	
	04.06.2020	08:00 – 14:40	8	Odpowiedzialność materialna pracownika biurowego,	
MODUŁ: PRACOWNIK DZIAŁU HR	05.06.2020	08:00 – 13:55	7	Procesy HR w firmach w Polsce, Planowanie zapotrzebowania na zasoby ludzkie	
	08.06.2020	08:00 – 14:40	8	Tworzenie profilu kompetencji pracownika a kluczowe kompetencje organizacji	



Moduł	Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
	09.06.2020	08:00 – 14:40	8	Metody selekcji pracowników, pytania na rozmowę kwalifikacyjną- ćwiczenia praktyczne	
	10.06.2020	08:00 – 14:40	8	Rozmowa oceniająca-ćwiczenia praktyczne	
			4	Motywowanie pracowników	
MODUŁ: SPRZEDAŻ	15.06.2020	08:00 – 15:25	5	Wizja, misja i cele strategiczne firmy, Badanie potrzeb klienta, wyznaczenie grupy docelowej, obsługa posprzedażowa (4h) Sprzedaż telefoniczna- ćwiczenia teoretyczne i praktyczne (1h)	
	16.06.2020	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
16.06.2020	14:45 – 15:30	1	EGZAMIN