

Załącznik nr 2. Opis modułów.

MODUŁ A – TRENING BIZNESOWY

Celem realizacji modułu A – Trening biznesowy jest rozwój Uczestników poprzez realizację programu rozwijającego kompetencje crossowania umiejętności oraz kompetencje osobiste i komunikacyjne. Tematem wiodącym modułu jest współpraca z biznesem, wyrażona w tematach: sprzedaży, prezentacji biznesowych (wystąpień publicznych), prowadzenia negocjacji oraz budowania marki osobistej.

W ramach każdego warsztatu KAŻDY/A UCZESTNIK/UCZESTNICZKA SKORZYSTA z min. 12H dydaktycznych WSPARCIA SZKOLENIOWEGO.

Wsparcie w ramach modułu Trening biznesowy obejmuje możliwość udziału w jednym, wybranym warsztacie, który rozwija ujawnione w teście wstępnym kompetencje.

a) **Sprzedaż – crossowanie umiejętności** (12h dydaktycznych, min. 20 os.).

Celem szkolenia jest analiza profilu klienta, jego potrzeb i ścieżki zakupowej. Uczestnicy szkolenia mają zdobyć wiedzę pozwalającą im być przewodnikiem w trakcie procesu zakupowego, który umie słuchać i reagować na potrzeby zgłaszane przez klienta.

Podstawowe zagadnienia (program):

- Klient jako persona;
- Analiza ścieżki zakupowej klienta;
- Poznanie potrzeb klienta;
- Budowanie oferty zgodnie z potrzebami klienta.

Warsztat	Sprzedaż - crossowanie umiejętności
Ilość miejsc	2 grupy 10-cio osobowe
Wymiar godzin	Webinar – 4h dydaktyczne Szkolenie – 8h dydaktyczne
Prowadzący	Łukasz Strączek
Zajęcia realizowane będą w terminach	Webinar (obie Grupy): data oraz godziny zostaną podane wkrótce Grupa 1 (10 osób): 23.04.2022 w godz. 8:00 – 14:00; Grupa 2 (10 osób): 24.04.2022 w godz. 8:00 – 14:00.
Sposób realizacji (harmonogram)	3 spotkania, po 4h dydaktyczne lub po 8h dydaktycznych

b) **Komunikacja perswazyjna i prezentacje biznesowe** (wystąpienia publiczne) – kompetencje osobiste i komunikacyjne (12h dydaktycznych, min. 20 os.).

Celem szkolenia jest rozwijanie umiejętności komunikacji, z uwzględnieniem komunikacji perswazyjnej w relacjach biznesowych, a także trening wystąpień publicznych oraz umiejętności prowadzenie prezentacji oraz spotkań biznesowych.

Warsztat	Komunikacja perswazyjna i prezentacje biznesowe (wystąpienia publiczne)
Ilość miejsc	2 grupy 10-cio osobowe
Wymiar godzin	Webinar – 4h dydaktyczne Warsztat – 8h dydaktycznych
Prowadzący	Żaneta Teklak
Zajęcia realizowane będą w terminach	Webinar (obie Grupy): 20.04.2022 w godz. 16:00 – 19:00; Grupa 1 (10 osób): 25,29.04.2022 w godz. 16:00 – 19:00; Grupa 2 (10 osób): 9,13.05.2022 w godz. 16:00 – 19:00;
Sposób realizacji (harmonogram)	3 spotkania po 4h dydaktyczne

c.) Negocjacje – kompetencje osobiste i komunikacyjne (12h dydaktycznych, min. 20 os.).

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z etapami i fazami procesu negocjacyjnego, a także wykorzystaniem poszczególnych etapów negocjacji w celu zrealizowania celów. Uczestnicy będą potrafili dobrać odpowiednią strategię, przygotować się do procesu negocjacyjnego oraz bieżąco reagować na sytuację, w której się znajdują.

Podstawowe zagadnienia:

- etapy i fazy procesu negocjacyjnego;
- strategię negocjacji;
- przebieg negocjacji – opracowanie taktyki;
- weryfikacja ustaleń negocjacyjnych;
- techniki manipulacyjne i sposoby ich neutralizacji.

Warsztat	Negocjacje
Ilość miejsc	2 grupy 10-cio osobowe
Wymiar godzin	Webinar – 4h dydaktyczne Warsztat – 8h dydaktycznych
Prowadzący	Katarzyna Gondek
Zajęcia realizowane będą w terminach	Webinar (obie Grupy): 28.05.2022 w godz. 14:00 – 17:15; Grupa 1 (10 osób): 11,12.06.2022 w godz. 10:00 – 13:15; Grupa 2 (10 osób): 25, 26.06.2022 w godz. 10:00 – 13:15.
Sposób realizacji (harmonogram)	3 spotkania po 4h dydaktyczne

d.) Budowanie marki osobistej – kompetencje osobiste i komunikacyjne (12h dydaktycznych, min. 20 os.).

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z podstawowymi strategiami oraz narzędziami budowania wizerunku, ze szczególnym uwzględnieniem kanałów i narzędzi internetowych.

Podstawowe zagadnienia:

- Czym jest Corporate Identity?
- Podstawy branding.
- Kreowanie marki z wykorzystaniem archetypów.
- Kreatywne sposoby budowania wizerunku w Internecie i social media. Przykłady dobrych praktyk i najnowsze trendy.

Warsztat	Budowanie marki osobistej
Ilość miejsc	2 grupy 10-cio osobowe
Wymiar godzin	Webinar – 4h dydaktyczne Warsztat – 8h dydaktycznych
Prowadzący	Jan Jakub Cendrowski
Zajęcia realizowane będą w terminach	Webinar (obie Grupy): 19.04.2022 w godz. 16:00 – 19:00; Grupa 1 (10 osób): 21, 22.04.2022 w godz. 16:00 – 19:00; Grupa 2 (10 osób): 28, 29.04.2022 w godz. 16:00 – 19:00.
Sposób realizacji (harmonogram)	3 spotkania po 4h dydaktyczne

MODUŁ B – KOMPETENCJE CYFROWE

Celem realizacji modułu B Kompetencje cyfrowe jest rozwój Uczestników poprzez realizację programu poza formalnego rozwijającego kompetencje cyfrowe, w tym umiejętności posługiwania się narzędziami i programami zwiększającymi biegłość przekształcania danych w informacje, a informacji w wiedzę, która może być wykorzystana do zwiększenia konkurencyjności firmy.

Moduł B zakłada udział w wybranym warsztacie wraz z obowiązkowym modułem komunikacyjnym

W ramach wybranego warsztatu KAŻDY/A UCZESTNIK/UCZESTNICZKA MOŻE SKORZYSTAĆ z min. 20h WSPARCIA SZKOLENIOWEGO.

Szczegółowy opis wsparcia w module B:

a) Excel I – poziom podstawowy (20h dydaktycznych, min. 45 os.).

Celem szkolenia jest zapoznanie Uczestników z analitycznymi możliwościami Excela, przetwarzanie i agregowanie danych przy pomocy funkcji i tabel przestawnych.

Warsztat	Excel I – poziom podstawowy
Ilość miejsc	3 grupy 15-to osobowe
Wymiar godzin	Szkolenie – 20h dydaktycznych (w tym 4h dydaktyczne z obszaru komunikacji)
Prowadzący	Leszek Kazimierczak, Bartosz Franczak
Zajęcia realizowane będą w okresie	01 maja – 31 sierpnia 2022 Grupa 1 (15 osób): 5,9,11.05.2022, godz. 14:00 – 17:00 oraz 7.05.2022, godz. 8:00 – 14:00; Grupa 2 (15 osób): 6,8,13,15, 20.06.2022, godz. 17:00 - 20:00; Grupa 3 (15 osób): 4,6,11,13,18.07.2022, godz. 17:00 - 20:00.
Sposób realizacji (harmonogram)	Grupa 1 realizuje 4 spotkania (trzy spotkania po 4h dydaktyczne oraz jedno spotkanie trwające 6h dydaktycznych); Grupy 2 i 3 realizują 5 spotkań po 4h dydaktyczne

b) Excel II – poziom średniozaawansowany (20h dydaktycznych, min. 45 os.).

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji uczestników w zakresie wykorzystania narzędzia MS Excel do wykonywania złożonych operacji na liczbach, raportowania oraz ich analizowania.

Warsztat	Excel II – poziom średniozaawansowany
Ilość miejsc	3 grupy 15-to osobowe
Wymiar godzin	Szkolenie – 20h dydaktycznych (w tym 4h dydaktyczne z obszaru komunikacji)
Prowadzący	Leszek Kazimierczak, Bartosz Franczak
Zajęcia realizowane będą w okresie	Grupa 1 (15 osób): 25,30,31.05.2022, godz. 14:00 – 17:00 oraz 28.05.2022, godz. 8:00 – 14:00; Grupa 2 (15 osób): 14,21,23,28,30.06.2022, godz. 17:00 - 20:00 Grupa 3 (15 osób): 5,7,12,14,19.07.2022, godz. 17:00 - 20:00
Sposób realizacji (harmonogram)	5 spotkań po 4h dydaktyczne

c) Język SQL (20h dydaktycznych, min. 45 os.).

Celem szkolenia jest skokowy wzrost (budowa od podstaw w 95% przypadków) świadomości bazodanowej uczestników.

Podstawowe zagadnienia:

- poznanie podstaw budowy, struktury i metod dostępu do relacyjnych baz danych, języka zapytań SQL;
- zasad współpracy z popularnymi bazami plikowymi (Excel, Access, pliki tekstowe) i serwerowymi (Oracle);
- przyswojenie języka specjalistów IT w tematyce przetwarzania danych biznesowych.

Warsztat	Język SQL
Ilość miejsc	3 grupy 15-to osobowe
Wymiar godzin	Szkolenie – 20h dydaktycznych (w tym 4h dydaktyczne z obszaru komunikacji)
Prowadzący	Wojciech Gardziński
Zajęcia realizowane będą w okresie	Grupa 1 (15 osób): 6, 9, 13, 16, 20.05.2022, godz. 16:00 – 19:00 Grupa 2 (15 osób): 31.05.2022 oraz 2,7,9,14.06.2022, godz. 16:00 – 19:00 Grupa 3 (15 osób): 5, 7, 12, 14, 19.07.2022, godz. 16:00 – 19:00
Sposób realizacji (harmonogram)	5 spotkań po 4h dydaktyczne

d.) Business Intelligence (20h dydaktycznych, min. 45 os.).

Celem szkolenia jest poznanie interaktywnych narzędzi Business Intelligence służących do opracowania wizualizacji danych pochodzących z różnych źródeł, celem dalszej analizy i raportowania.

Podstawowe zagadnienia:

- przygotowywanie danych do analiz przy użyciu dodatków MS Excel (PowerPivot, Power Query, Power Map, Power View, Power BI);
- przygotowywanie kalkulacji rozbudowanych zbiorów;
- tworzenie modeli danych i raportów;
- przygotowywanie interaktywnych wizualizacji danych;
- optymalizacja i usprawnienie pracy.

Warsztat	Business Intelligence
Ilość miejsc	3 grupy 15-to osobowe
Wymiar godzin	Szkolenie – 20h dydaktycznych (w tym 4h dydaktyczne z obszaru komunikacji)
Prowadzący	W trakcie ustalenia
Zajęcia realizowane będą w okresie	Grupa 1 (15 osób): 12, 16, 19, 23, 26.05.2022, godz. 16:00 – 19:00 Grupa 2 (15 osób): 20, 22,27,29.06.2022 oraz 4.07.2022, godz. 16:00 – 19:00 Grupa 3 (15 osób): 6,8,13,15,20.07.2022, godz. 16:00 – 19:00
Sposób realizacji (harmonogram)	5 spotkań po 4h dydaktyczne

e.) Szkolenie z podstaw programowania w języku Python (20h dydaktycznych, min. 45 os.)

Celem szkolenia jest poznanie podstaw programowania w języku Python stanowiących wyjście do dalszej nauki programowania oraz umożliwiających tworzenie prostych skryptów służących do sprawnego przetwarzania danych.

Podstawowe zagadnienia:

- składnia języka Python, typy zmiennych, listy, metody, funkcje wbudowane, pętle;
- tworzenie własnych funkcji;
- praca na plikach: wczytywanie, przetwarzanie, zapisywanie;
- projektowanie prostych skryptów do usprawnienia pracy na plikach.

Warsztat	Podstawy programowania w języku Python
Ilość miejsc	3 grupy 15-to osobowe
Wymiar godzin	Szkolenie – 20h dydaktycznych (w tym 4h dydaktyczne z obszaru komunikacji)
Prowadzący	Paulina Marek- Urban
Zajęcia realizowane będą w okresie	Grupa 1 (15 osób): 7,8,14,15,21.05.2022, godz. 10:00 – 13:00 Grupa 2 (15 osób): 4,5,11,12,18.06.2022, godz. 10:00 – 13:00 Grupa 3 (15 osób): 4,6,11,13,18.07.2022, godz. 16:00 – 19:00
Sposób realizacji (harmonogram)	5 spotkań po 4h dydaktyczne

MODUŁ C – MENTORING DLA STUDENTÓW I STUDENTEK

Celem realizacji modułu C jest rozwój potencjału stron uczestniczących w procesie mentoringu dla studentów/tek Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu poprzez realizację programu poza formalnego skierowanego na rozwój kompetencji zawodowych oraz osobistych.

W ramach modułu KAŻDY/A UCZESTNIK/UCZESTNICZKA SKORZYSTA z min. 12H WSPARCIA SZKOLENIOWEGO.

Szkolenie dla mentorów i/lub mentee (12h dydaktycznych, min. 30 os.).

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności zawodowych oraz osobistych osób uczestniczących w procesie mentoringowym, w tym zapoznanie ich z narzędziami wzmacniającymi proces edukacji spersonalizowanej.

„Ludzie, odnoszący sukcesy, nie osiągnęli ich w pojedynkę. Za sukcesami nawet najbardziej niezależnego i samodzielnego człowieka zawsze stoi osoba lub grupa ludzi, którzy pomogli mu dostać się na szczyt” .

Podstawowe zagadnienia

- Współczesny lider - Strateg-Inspirator - Mentor
- Wartości, cele i etapy mentoringu
- Rozwój umiejętności niezbędnych w roli mentora
- Narzędzia przydatne w procesie mentoringu
- Plan rozwoju osobistego - Jakim chcę być mentorem? - Sposoby samodoskonalenia.

Warsztat	Szkolenie mentoringowe
Ilość miejsc	1 grupa 30-to osobowe
Wymiar godzin	Szkolenie – 12h dydaktycznych
Prowadzący	Ałła Witwicka-Dudek Magdalena Wiszniowska-Tomaszewska
Zajęcia realizowane będą w okresie	Grupa 1 (15 osób): 20,26.04.2022 oraz 10,17.05.2022 (godziny są w trakcie ustalania) Grupa 2 (15 osób): 21, 27.04.2022 oraz 11,18.05.2022 (godziny są w trakcie ustalania)
Sposób realizacji (harmonogram)	4 spotkania po 3h dydaktyczne