**Opis tematyki szkoleń**

**"Jak uczyć kreatywności, jak uczyć kreatywnie?"**

Wykład z Podstaw Kreatywności. Treści wykładu obejmują zagadnienia teoretyczne związane z pojęciem twórczości. Trening twórczy. Uczestnicy biorą udział w sytuacjach twórczych, rozwijających wyobraźnie, sprzyjających wychodzeniu poza schemat w myśleniu i działaniu. Projektowanie autorskich programów nauczania w oparciu o koncepcję kreatywności. Program dotyczy przedmiotów prowadzonych przez danego dydaktyka.

**"Wystąpienia medialne"**

Wykład z Podstaw Kreatywności. Treści wykładu obejmują zagadnienia teoretyczne związane z pojęciem twórczości. Trening twórczy. Uczestnicy biorą udział w sytuacjach twórczych, rozwijających wyobraźnie, sprzyjających wychodzeniu poza schemat w myśleniu i działaniu. Projektowanie autorskich programów nauczania w oparciu o koncepcję kreatywności. Program dotyczy przedmiotów prowadzonych przez danego dydaktyka.

**Studia podyplomowe z Coachingu**

Zakres:

* Rozwój kompetencji społecznych i interpersonalnych (60h).
* Kompetencje kluczowe coacha (80h).
* Kreatywność człowieka (70h).
* Coaching (120h w tym 60h praktyki coachingowej z 3 klientami).
* Specjalizacja (50h).
* Obrona własnych procesów coachingowych.

**Studia podyplomowe „Zwinne zarządzanie projektami”**

Zakres (tematyka: zarzadzanie projektami w tym zwinne techniki):

* Wstęp do zarządzania projektami (24h).
* Zarządzanie projektami wg. PMBOK (96h).
* Kompetencje menadżerskie i etyka zawodowa w pracy projekt menadżera (62h).
* Autorskie projekty i przygotowanie do egzaminu CAPM (26h).
* Przeprowadzenie egzaminu i uzyskanie certyfikatu CAPM dla każdego z uczestników.

**Szkolenie EXCEL – kadra administracyjna AHE**

Zakres:

* Podstawowe operacje na komórkach i formatowanie.
* Formuły i funkcje.
* Formatowanie warunkowe.
* Sprawdzanie poprawności danych.
* Analiza danych.
* Zarządzanie skoroszytami i zakładkami.
* Zarządzanie widokiem okna programu.
* Tabele przestawne i wykresy przestawne.
* Tworzenie, edycja i uruchamianie makr.

**"DESIGN THINKING"**

Zakres:

* Praca z klientami - identyfikacja problemów JAM.
* Analizy trendów.
* Projektowanie rozwiązań.
* Prototypowanie i testowanie z klientami.
* Przywództwo, budowanie i zarządzanie zespołem.
* Projektowanie przestrzeni i otoczenia wspierającego innowacyjność.
* Myślenie wizualne - visual thinking.
* Media społecznościowe social media.

**"OBSŁUGA KLIENTA" - studenta w uczelni wyższej.**

Wymagany zakres:

* Rozgrzewka poznajmy się.
* Czym jest obsługa klienta?
* Co decyduje o dobrej obsłudze klienta?
* Wiadomości i umiejętności niezbędne dla handlowca/obsługującego.
* Komunikacja.
* Sposób prowadzenia skutecznych rozmów telefonicznych w obsłudze klienta.
* Zachowania wobec klientów w czasie obsługi w trakcie rozmów telefonicznych.
* Oczekiwania klientów.
* Złote zasady dobrej obsługi.
* Cechy, zalety i korzyści wybranego produktu/usługi.
* Typy klientów.
* Pozyskiwanie trudnych klientów.
* Obiekcje i zarzuty klientów.
* Metoda obsługi klienta poprzez aktywne słuchanie.
* Sposoby radzenia sobie z trudnymi zachowaniami klientów typami osobowości trudnych klientów.
* Przekazywanie trudnej informacji.
* Wywieranie wpływu a manipulacja.
* Asertywność.
* Korespondencja z klientem.
* Podsumowanie nabytej wiedzy.

**Kurs języka angielskiego *-kształcenie na poziomie: A1-A2 i B1***

Zakres:

* Nauka prowadzenia rozmów telefonicznych w języku angielskim z kandydatami na studia lub studentami.
* Udzielanie informacji o możliwych kierunkach kształcenia, przedstawienie oferty i zasad pracy uczelni.
* Prowadzenie dokumentacji osób ubiegających się o rozpoczęcie studiów jak i studentów.
* Dbałość o kompletność oraz aktualność baz danych klientów jak i umiejętność ich prezentacji.
* Ogólna obsługa studenta.