



COACHING KOMPUTEROWY

z wykorzystaniem metody
nauki mimochodem

SCENARIUSZ 1.
Diagnoza umiejętności

Opracowanie zostało przygotowane przez Fundację Czas dla Nas ze Szczecina w ramach projektu „Małe Wielkie Zmiany – sieć rozwoju innowacji społecznych” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Oś Priorytetowa IV Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.1. Innowacje społeczne, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Szczecin 2019



SPIS TREŚCI

ZAWARTOŚĆ	
SPIS TREŚCI.....	3
WPROWADZENIE.....	5
Etap 1 - Diagnoza umiejętności i zainteresowań – sesja doradcza ..	7
1. Cel indywidualnej sesji doradczej.....	7
2. Procedura prowadzenia indywidualnej sesji doradczej.....	9
3. Charakterystyka etapów indywidualnej sesji doradczej.	
4. Sesja grupowa wprowadzająca	13
Załączniki	14
ZAŁĄCZNIK 1.1 Rozmowa doradcza (schemat):	15
ZAŁĄCZNIK 1.2. -Ćwiczenie coachingowe „SAMOOPIS”	16
ZAŁĄCZNIK 1.3. -Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości.....	17
Załącznik 1.4. - Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości.....	19
Załącznik 1.5.- Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania umiejętności.....	21
Załącznik 1.6.- Kwestionariusz „Diagnoza umiejętności i zainteresowań”.	22
Załącznik 2.1.- Kwestionariusz wizerunków autoprezentacyjnych.....	25
Załącznik 2.2- Profil osobowości.....	28
Załącznik 2.3.-Ocena umiejętności mówienia “Nie”	32
Załącznik 2.4. -Jak być asertywnym?	33
Załącznik 2.6. - ASERTYWNOŚĆ	34
Załącznik 2.6. Szablon CV	35



Fotografie wykorzystane w opracowaniu pochodzą ze strony wocintechchat.com i zostały użyte zgodnie z licencją. #WOCinTech Chat.



WPROWADZENIE

W niniejszym opracowaniu przedstawiano scenariusz realizacji innowacyjnego rozwiązania, którego celem jest:

Efektywne nabywanie umiejętności obsługi komputera i internetu przez osoby 50+ poprzez zastosowanie coachingu komputerowego w oparciu o metodę nauki „mimochoodem” wykorzystującą indywidualne doświadczenia i potrzeby odbiorców.

Nauka mimochoodem polega na tym, że uczestnicy będą zdobywać umiejętności informatyczne, koncentrując się na przedmiocie zadania, a nie na technicznych aspektach obsługi komputera i:

- oswoją się z komputerem,
- pokonają bariery „ja się tego nie nauczę”,
- ujrzą praktyczne zastosowanie aplikacji i programów,
- zaciekawia się **używaniem** komputera.

Nauka mimochoodem jest strategią, kładącą akcent na zdobywanie wiedzy w warunkach bezpiecznych psychologicznie tj. w przestrzeni relacji z trenerem i w odwołaniu do zasobów uczącego się (doświadczenia, umiejętności, orientacji w życiu itd.). **Uwaga uczącego się skoncentrowana jest na realizacji zadania, odwołującego się do już posiadanych kompetencji, a nie na używaniu komputera.**

Nauka mimochoodem odwołuje się do mechanizmów motywacyjnych redukujących negatywny emocjonalny efekt sytuacji uczenia (ocena, presja, poczucie braku kompetencji itd.) i realizowana jest według modelu centralność – peryferyczność cechy: nauka obsługi komputera (cecha centralna) nie koncentruje uwagi uczącego, bo ta jest skupiona na wykonywaniu konkretnego zadania odwołującego do jego indywidualnych zasobów (cecha peryferyczna). Skupienie uwagi na cesze peryferycznej pozwala „bezkosztowo” realizować cechę centralną (mechanizm odwrócenia uwagi).

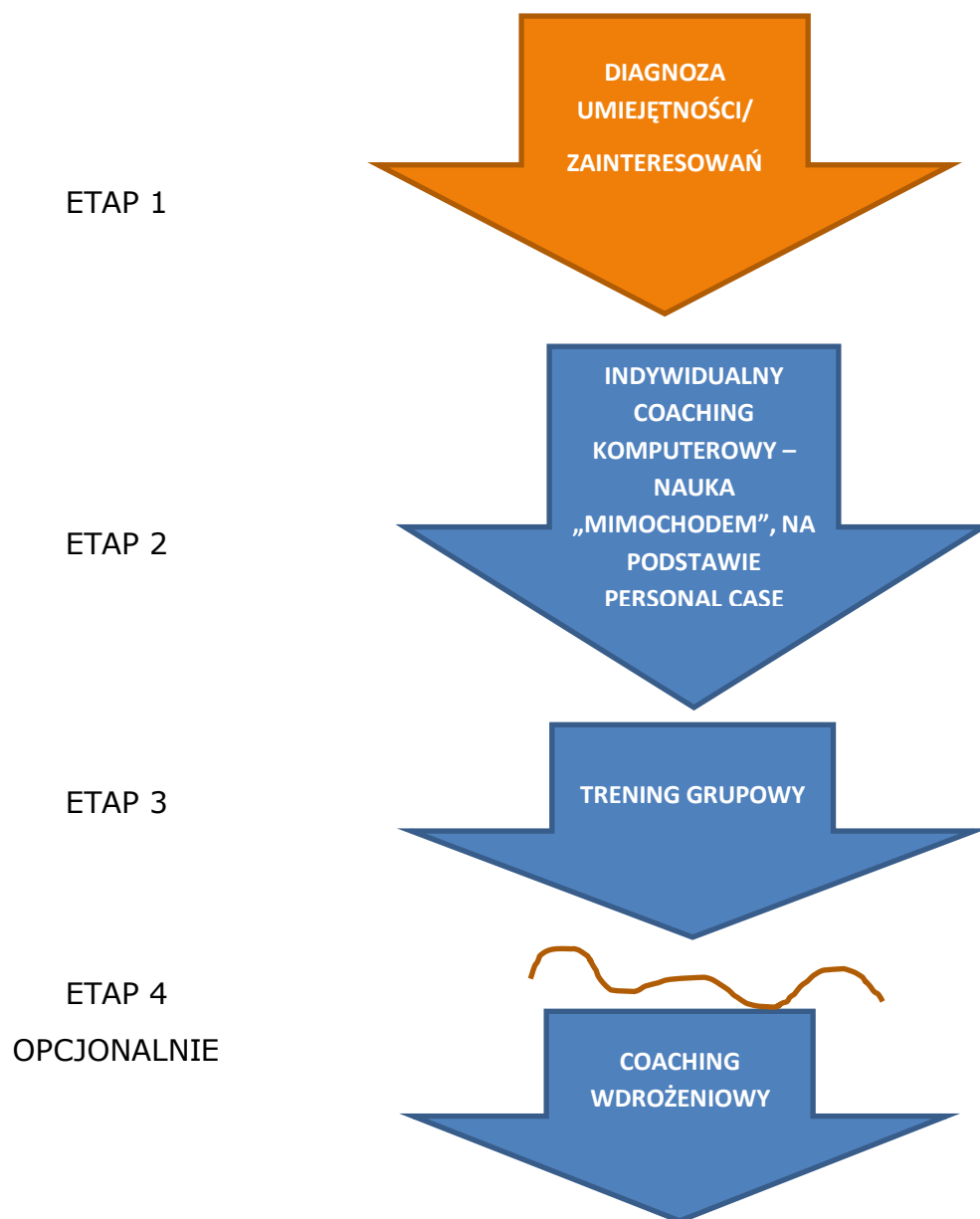
„Uczeń” w centrum uczenia. Rola nauczyciela:

- animacja - ożywianie pokładów posiadanej wiedzy, mądrości i doświadczenia, pobudzanie,
- moderacja, sterowanie i koordynowanie uczeniem się.¹

¹ Marlena Kilian, Metodyka edukacji osób w starszym wieku : podstawowe wskazówki i zasady
Forum Pedagogiczne 1, 171-185 2015

Nauka mimochodem jest zgodna z założeniami Sherron'a i Lumsten'a: „w nauczaniu osób starszych **należy koncentrować się** nie na przekazywaniu informacji, ile **na uzyskiwaniu nowego rozumienia dla posiadanej już przez uczących się wiedzy.**

Etapy projektu



ETAP 1 - DIAGNOZA UMIEJĘTNOŚCI I ZAINTERESOWAŃ

1. Cel indywidualnej sesji doradczej

Zasadniczym celem indywidualnej sesji doradczej jest diagnoza umiejętności, zainteresowań i potrzeb uczestnika projektu oraz ukształtowanie pozytywnej postawy i motywacji wobec szkolenia w zakresie kompetencji obsługi komputera i Internetu.

Szczególnie chodzi o udzielenie szeroko pojętego wsparcia ludziom dorosłym 50+ w procesie rozwoju zawodowego: rozpoznanie ich potencjału, określenie poziomu rozwoju poszczególnych kompetencji oraz zidentyfikowanie umiejętności i zainteresowań. Celem diagnozy jest nie tyle określenie luk kompetencyjnych, ale przede wszystkim rozpoznanie indywidualnej struktury zainteresowań i potrzeb rozwojowych. Zakładamy, że pozytywna i nieinwazyjna diagnoza umiejętności, zainteresowań i potrzeb uruchomi motywację do podjęcia działań rozwojowych i szkoleniowych w zakresie obsługi Internetu i komputera. Nabycie tych kompetencji wpłynie jednocześnie pozytywnie na wzrost efektywność funkcjonowania uczestników projektu na rynku pracy oraz wzmocni ich atrakcyjność zawodową.

Założenia teoretyczne diagnozy umiejętności i zainteresowań

Kompetencje nie są dyspozycjami stałymi. Ulegają ciągłej modyfikacji wraz ze wzrostem doświadczenia życiowego i zawodowego człowieka. Poziom kompetencji w dużej mierze determinowany jest zdolnością jednostki do wykorzystania swojego potencjału indywidualnego. Ów potencjał tworzą:

- cechy indywidualne
- preferencje osobowościowe
- zdolności i uzdolnienia
- wartości i potrzeby
- stan zdrowia i predyspozycje fizyczne.
- wiedza i doświadczenie
- umiejętności i kwalifikacje
- motywacja do pracy i rozwoju osobistego

Kompetencje rozumiane są jako wielowymiarowe umiejętności warunkujące efektywność radzenia sobie w różnorodnych sytuacjach życiowych i zawodowych, nabywane zarówno na drodze kształcenia formalnego, jak i nieformalnego. Kompetencje te opanowuje człowiek w zależności od indywidualnych możliwości intelektualnych i dyspozycji osobowościowych, jak również od szeroko pojętego środowiska zewnętrznego, kształcenia i oddziaływań szkoleniowo-rozwojowych. W tym rozumieniu o kompetentnym radzeniu sobie z wymaganiami zewnętrznego otoczenia stanowi zwykle kompilacja wiedzy, umiejętności i gotowości motywacyjnej do podjęcia właściwych działań.

Praca z osobami powyżej 50 roku życia wymaga od doradcy/trenera podstawowej wiedzy na temat psychologicznych i społecznych uwarunkowań rozwoju osób w tym wieku. Typowe dla tego okresu rozwoju jest napięcie pomiędzy zmianami w funkcjonowaniu fizycznym, poznawczym i społecznym, a zasobami pozwalającymi poradzić sobie z nowymi wymaganiami.

Indywidualna sesja doradcza powinna umożliwić uczestnikom:

- diagnozę i rozpoznanie indywidualnego potencjału (zainteresowań, motywatorów, potrzeb)
- ocenę poziomu aktualnego kompetencji i umiejętności
- zidentyfikowanie mocnych i słabych stron
- rozpoznanie preferencji uczestników w zakresie tempa i poziomu przyswojenia wiedzy i umiejętności
- rozpoznanie potrzeb rozwojowo-szkoleniowych umożliwiających przygotowanie spersonalizowanych sesji coachingu komputerowego.

W trakcie prowadzenia indywidualnej sesji doradczej należy szczególnie zwrócić uwagę na:

- prowadzenie rozmowy doradczej jako elementu szerszego procesu wspierania uczestnika w jego rozwoju oraz wzmocnieniu motywacji w zakresie kształtowania i doskonalenia swoich kompetencji,
- rozmowa powinna być procesem dwustronnej komunikacji, której celem jest wypracowanie jak najbardziej dostosowanych do potrzeb uczestnika sesji coachingu komputerowego,
- dokonywany w trakcie sesji bilans kompetencji i umiejętności nie powinien służyć wzmocnieniu słabych stron uczestnika, a powinien uruchamiać motywację do aktywnego udziału w sesjach coachingu komputerowego,

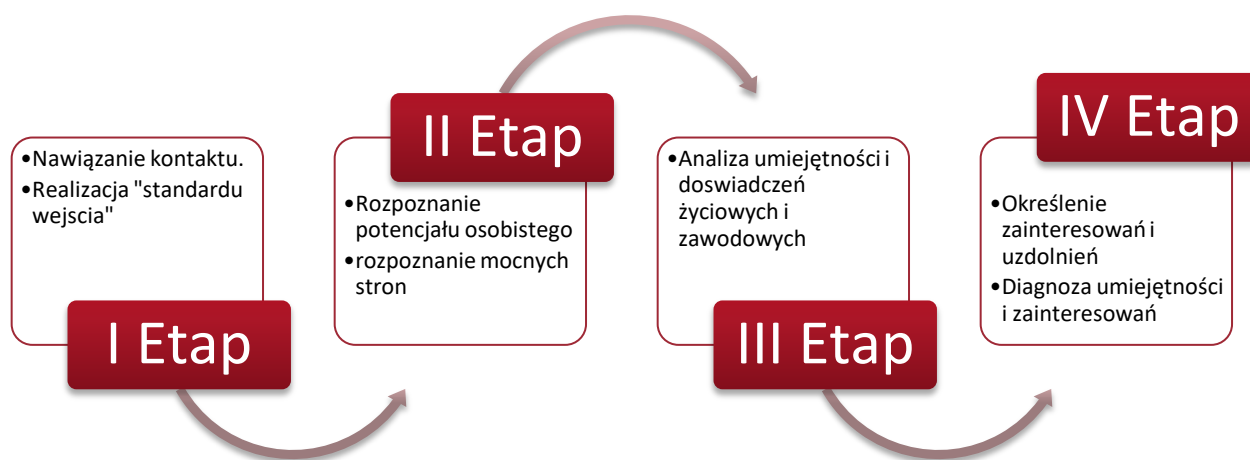
- rozmowa powinna przede wszystkim wspierać motywację do rozwoju niskich kompetencji w obszarze obsługi komputera i internetu.

2. Procedura prowadzenia indywidualnej sesji doradczej

Sesja doradcza ma charakter spotkania indywidualnego trwającego 2 godziny. Z tego powodu istotne jest, aby doradca/trener zadbał o komfort i sprzyjające rozmowie warunki pracy. Zasadniczym celem pierwszej części sesji jest ukształtowanie pozytywnej postawy i motywacji uczestnika projektu wobec szkolenia kompetencji z zakresu obsługi komputera i internetu. Ważne jest wzmocnienie poczucia wartości i sprawstwa uczestników – przekonanie, że nowoczesne technologie informatyczne są przyjazne i nie stanowią zagrożenia.

W drugiej części sesji następuje proces diagnozy w oparciu o narzędzia diagnostyczne typu: rozmowa diagnostyczna, elementy wywiadu ustrukturalizowanego, kwestionariuszy i testów.

Procedura prowadzenia indywidualnej sesji doradczej zakłada 4 etapy:



Do każdego etapu sesji doradczej dołączono propozycję narzędzi doradczych rekomendowanych do wykorzystania.

3. Charakterystyka etapów indywidualnej sesji doradczej. Propozycja narzędzi doradczych.

ETAP 1

Nawiązanie kontaktu i zbudowanie dobrej relacji. Analiza aktualnej sytuacji zawodowej i przebiegu dotychczasowej kariery zawodowej oraz edukacyjnej uczestnika. Doradca powinien nawiązać dobry kontakt z uczestnikiem projektu, a w szczególności („standard wejścia”):

- dokonać autoprezentacji
- określić cel spotkania i korzyści uczestnictwa w projekcie
- krótko zaprezentować założenia projektu
- rozpoznać obawy związane z uczestnictwem w projekcie
- rozpoznać oczekiwania związane ze spotkaniem doradczym i udziałem w projekcie
- wzmocnić poczucie własnej wartości i poczucia sprawstwa uczestnika projektu

Wskazówki dla doradcy/trenera:

- Zadawaj pytania otwarte: Co? Kiedy? Kto? Jak?
- Zaczynaj od poznania uczestnika i nawiązania z nim relacji
- Rozmowa doradcza to nie monolog doradcy
- Przedyskutuj różne możliwości rozwiązań danego problemu
- Unikaj pytań o przeszłość. Powinieneś rozmawiać o teraźniejszości, a co najważniejsze - patrzeć ^[SEP] w przyszłość (najlepiej zawodową!)
- Uważnie słuchaj i rób notatki.
- Staraj się zrozumieć uczucia innych, okazuj empatię ^[SEP] i wspieraj drugą osobę.
- Nie „mów” uczestnikowi, co „powinien” , raczej co „może” !

Narzędzia doradcze do wykorzystania na I etapie:

- rozmowa doradcza (załącznik 1.1)

ETAP II

Określenie i rozpoznanie zasobów uczestnika – odkrycia swojego potencjału, zrozumienie samego siebie, rozpoznania własnych mocnych i słabych stron. To, co myślimy o sobie ma ogromny wpływ na nasze życie, na to, jak się zachowujemy, jaki mamy stosunek do siebie i do innych ludzi. Celem drugiego etapu jest:

- Poznanie siebie zakresie mocnych i słabych stron
- Rozpoznanie swoich kompetencji osobistych
- Wskazanie sposobów kontrolowania swojego zachowania tak, by łatwiej tworzyć pozytywny efekt pierwszego wrażenia i skutecznie radzić sobie w relacjach z innymi
- Wskazanie sposobów wykorzystywania swoich zasobów i mocnych stron.

Narzędzia doradcze do wykorzystania na II etapie:

- Ćwiczenie coachingowe „Samoopis” (Załącznik 1.2)
- Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości (Załącznik 1.3)
- Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości (Załącznik 1.4)

ETAP III

Ukierunkowana analiza doświadczeń osobistych oraz zawodowych - analiza umiejętności. Umiejętności są efektem twoich różnych doświadczeń życiowych. Umiejętności to nie wiedza i wykształcenie! Umiejętności to praktyczny sposób wykorzystania wiedzy, osiągnięć, zainteresowań i doświadczeń.

Umiejętności są efektem różnych doświadczeń życiowych. Każda, nawet pozornie nieistotna umiejętność stanowi potencjalne źródło sukcesu. Celem trzeciego etapu jest:

- rozpoznanie posiadanych umiejętności
- wskazanie tych umiejętności, które są na najwyższym poziomie
- określenie swojego indywidualnego profilu umiejętności
- konsolidacja dotychczasowego doświadczenia życiowego i zawodowego

Narzędzia doradcze do wykorzystania na III etapie:

- Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania umiejętności (Załącznik1.5)

ETAP IV

Określenie zainteresowań i uzdolnień. Identyfikacja zainteresowań to rozpoznanie czynności i działań dostarczających największej ilości satysfakcji i zadowolenia. Zainteresowania wpływają na osiąganie przez różne osoby różnych efektów i rezultatów działań przy podobnym poziomie motywacji oraz przygotowania w porównywalnych sytuacjach zewnętrznych. Celem czwartego etapu jest:

- Określenie listy zainteresowań i hobby
- Wskazanie aktywności życiowych, które dostarczają przyjemności i satysfakcji
- Rozpoznanie sposobów spędzania czasu wolnego
- Określenia preferencji dotyczących przyswajania wiedzy i umiejętności

Narzędzia doradcze do wykorzystania na IV etapie:

- Kwestionariusz „Diagnoza umiejętności i zainteresowań” (Zał. 1.6)
- Test stylu uczenia Kolba do pobrania ze strony Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości <https://www.parp.gov.pl/files/74/517/20725.pdf>

4. Sesja grupowa wprowadzająca

Cele sesji

Zasadniczym celem sesji grupowej wprowadzającej jest integracja uczestników projektu, wzajemne poznanie się oraz zbudowanie pozytywnej motywacji do uczestnictwa w projekcie i zdobywania kompetencji cyfrowych.

Harmonogram szkolenia (przykładowy):

Czas trwania	Nazwa sesji
9.00 – 10.30	<p>Sesja 1: Integracja uczestników. Wzajemne poznanie. Pierwsze wrażenie i autoprezentacja w kontakcie z innymi.</p> <p>Kwestionariusz wizerunków autoprezentacyjnych – załącznik 2.1</p>
10.30 – 10.45	<i>Przerwa kawowa</i>
10.45 – 12.15	<p>Sesja 2: Efektywność komunikacyjna i jej znaczenie w życiu osobistym i zawodowym. Rozpoznawanie swojego potencjału osobowościowego.</p> <p>Profil osobowości - załącznik 2.2</p>
12.15 – 13.00	<i>Przerwa obiadowa</i>
13.00 – 14.30	<p>Sesja 3: Asertywność w życiu. Skuteczne sposoby na asertywność.</p> <p>Test „umiejętność stawiania granic” – załącznik 2.3 Opracowanie „jak być asertywnym” - załącznik 2.4 Asertywność – definicja – załącznik 2.5</p> <p>Moje plany zawodowe na przyszłość Dyskusja z wykorzystaniem wypełnionych podczas sesji indywidualnych arkuszy dotyczących doświadczeń, umiejętności, zainteresowań, mocnych i słabych uczestniczek oraz omówienie zasad tworzenia Cv na podstawie przedstawionego szablону CV– załącznik 2.6.</p>

ZAŁĄCZNIKI

1. Diagnoza umiejętności

- 1.1. Schemat rozmowy doradczej
- 1.2. Ćwiczenie coachingowe „Samoopis”
- 1.3. Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości
- 1.4. Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości
- 1.5. Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania umiejętności
- 1.6. Kwestionariusz „Diagnoza umiejętności i zainteresowań”.

2. Warsztat wprowadzający

- 2.1. Kwestionariusz wizerunków autoprezentacyjnych
- 2.2. Profil osobowości
- 2.3. Test „Umiejętność stawiania granic”
- 2.4. Opracowanie „Jak być asertywnym”
- 2.5. Asertywność – definicja
- 2.6. Szablon CV dla osób z małym doświadczeniem zawodowym

ZAŁĄCZNIK 1.1 Rozmowa doradcza (schemat):

1. Po co się spotykamy – pozytywne rozpoczęcie: „Chciałabym, żebyśmy dzisiaj porozmawiali o...”

- rozpocznij rozmowę i przedstaw temat, na który chciałbyś rozmawiać
- dokonaj autoprezentacji
- określ cel spotkania i pokaż pozytywy

2. Jak uczestnik spostrzega swój udział w projekcie: „Proszę mi powiedzieć jakie są Pani/Pana oczekiwania związane z projektem? Co może być dla Pana/Pani ważne? Czego się Pani/Pan obawia?”

- zadaj pytanie otwarte i uważnie słuchaj uczestnika,
- wyjaśniaj niejasności
- rozbrajaj opory i zastrzeżenia.

3. Jak ja (doradca/trener) widzę daną sytuację: „ Najbardziej istotne jest Pana/Pani zaangażowanie i pozytywne myślenie... Szkolenie kompetencji z zakresu obsługi komputera i internetu jest dla każdego... Niektóre z umiejętności wydadzą się Panu/Pani trudne/łatwe... Moim zdaniem warto ... Kompetencje zdobyte w trakcie szkolenia pozwolą Panu/Pani... może Pan/Pani skutecznie rozwinąć...itd.

- szczerze i z zaangażowaniem rozmawiaj o motywacji uczestnika – pamiętaj o wzmocnieniach pozytywnych!
- wskazuj mocne strony uczestnika i do nich się odwołuj.

4. Różne warianty rozwiązań / alternatywy zgłaszanych problemów i ograniczeń: „Zastanówmy się wspólnie, co można zrobić w tej sytuacji? Jakie widzi Pani/Pan możliwości/ możliwe rozwiązania?”

- buduj na pomysłach kandydata!
- wspieraj inicjatywę uczestnika, służ radą i pomocą.

5. Pozytywne podsumowania: „Ustalmy więc wspólny plan działania na najbliższą przyszłość...” „Ustalmy więc wspólną ścieżkę szkolenia...”

- wzmocnij poziom motywacji i poczucie własnej wartości kandydata,
- zapisz ewentualne ustalenie (przy kandydacie`)
- nawiąż kontakt i stwórz atmosferę zaufania !

ZAŁĄCZNIK 1.2. -Ćwiczenie coachingowe „SAMOOPIS”

(Identyfikacja swoich Kompetencji, Umiejętności I Zasobów)

INSTRUKCJA:

Przeczytaj i dokończ poniższe zdania podając konkretny przykład z życia codziennego lub poprzedniej pracy.

- Jestem.....
- Jestem przekonany.....
- Mam bogate doświadczenia
- Wykonywałem to dobrze
- Pokonałem tę przeszkodę.....
- Kierowałem
- Miałem okazję się nauczyć.....
- Osiągałem dobre wyniki
- Współpracowałem z.....
- Byłem odpowiedzialny za
- Dzięki temu doświadczeniu osiągnąłem
- Doskonale przygotowałem się do
- Jestem bardzo zainteresowany
- Chciałbym wykorzystywać moje umiejętności do
- Cieszy mnie możliwość
- Byłbym szczęśliwy

ZAŁĄCZNIK 1.3. -Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości.

INSTRUKCJA:

Przeczytaj wszystkie określenia. Zastanów się, które z nich trafnie Cię opisują. Zakreśl wybrane.

GRUPA I

- bardzo wrażliwy i bardzo impulsywny;
- skłonny do zachowań agresywnych;
- często odczuwa niezadowolenie;
- jest niezawodny, nie boi się przeszkód;
- w relacjach z innymi kładzie nacisk na własne „Ja”;
- jego doznania emocjonalne są trwałe, a reakcje behawioralne szybkie, silne, nieregularne.

GRUPA II:

- niezbyt wrażliwy i bardzo impulsywny;
- wesoły i pogodny oportunistą;
- bardzo otwarty, dosyć subtelny;
- ma niezwykle zmienne zainteresowania – ta niestałość i brak równowagi może być problemem dla otoczenia;
- przejawia nadmierną ekspresję emocjonalną, dlatego inni mogą mniemać o wyjątkowej sile jego uczuć.

GRUPA III:

- bardzo wrażliwy i niezbyt impulsywny;
- łatwo popada w negatywizm, czarnowidztwo;
- jest neurotyczny;
- jego zachowania są determinowane przez wysoki poziom lęku;
- ma zanizoną samoocenę, każda klęska podkopuje jego poczucie własnej wartości;
- nie jest towarzyski, nie potrafi sprawnie nawiązywać relacji z innymi.

GRUPA IV:

- . niezbyt wrażliwy i niezbyt impulsywny;
- . zrównoważony i niewzruszony;
- . pobudzają go tylko bardzo silne bodźce;
- . jego emocje są selektywne i pogłębione, dotyczą niewielu wybranych obiektów;
- . raczej bierny;
- . bardzo tolerancyjny.

Zapisz poniżej, ile określił zakreśliłeś w poszczególnych grupach:

grupa I **Typ choleryczny**

grupa II **Typ sangwiczny**

grupa III **Typ melancholiczny**

grupa IV **Typ flegmatyczny**

Typ choleryczny

zdeteminowany * obiektywny * zdystansowany * analityczny

Typ sangwiczny

radosny * optymistyczny *towarzyski * ruchliwy

Typ melancholiczny

ostrożny * obiektywny * zdystansowany * analityczny

Typ flegmatyczny

wyciszony * spokojny * cierpliwy * troskliwy

Uporządkuj typy charakteru. Od tego, który najbardziej Cię charakteryzuje, do tego, który opisuje Cię najmniej

1 (najbardziej)	
2	
3	
4 (najmniej)	

Załącznik 1.4. - Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania cech osobowości.

INSTRUKCJA:

Jak Twój charakter może wpływać na jakość Twoich relacji z innymi?

Jak możesz zmienić swoje zachowania, aby poprawić jakość relacji z innymi?

W jaki sposób będziesz budował swój wizerunek w oparciu o te cechy i właściwości, które wybierzesz? Dokończ zdanie wybierając 10 cech z listy poniżej.

Jestem bardzo:

Ambitny	Przystosowujący się
Asertywny	Punktualny
Cierpliwy	Realista
Czujny	Rozsądny
Decyzyjny	Ryzykancki
Dociekliwy	Rzetelny
Dokładny	Skrupulatny
Dynamiczny	Skuteczny
Empatyczny	Spokojny
Entuzjastyczny	Sympatyczny
Impulsywny	Systematyczny
Konsekwentny	Towarzyski
Lojalny	Twórczy
Nieustępliwy	Uparty
Niezależny	Wiarygodny
Niezawodny	Wnikliwy
Odpowiedzialny	Wrażliwy
Odważny	Wspierający
Opiekuńczy	Zdecydowany
Ostrożny	Współpracujący
Oszczędny	Wytrwały
Otwarty	Zaradny
Pewny siebie	Zmotywowany
Pracowity	Praktyczny

Które cechy stanowią twoją mocną stronę:

1.
2.
3.
4.
5.

Które cechy stanowią twoją słabą stronę:

1.
2.
3.
4.
5.

Załącznik 1.5.- Ćwiczenie coachingowe w zakresie rozpoznania umiejętności.

INSTRUKCJA

Poprowadź rozmowę tak, aby przywołując dotychczasowe doświadczenia, był coraz bardziej świadomy umiejętności, jakie posiada. Możesz to zrobić zadając poniższe pytania i przeprowadzając **ukierunkowaną analizę doświadczeń osobistych oraz zawodowych.**

1. Proszę opowiedzieć ważne sytuacje ze swojej pracy/życia, czego Pana/Panią nauczyła ta sytuacja?

.....
.....
.....

2. Jakie swoje umiejętności wykorzystywał/a Pan/Pani w stopniu największym w swojej dotychczasowej pracy zawodowej i/lub w życiu?

.....
.....
.....

3. Które z czynności wykonuje Pan/Pani najchętniej?

.....
.....
.....

4. Co najchętniej robiłby/robiła Pan/Pani np. w nowej pracy?

.....
.....
.....

Załącznik 1.6.- Kwestionariusz „Diagnoza umiejętności i zainteresowań”.

DIAGNOZA UMIEJĘTNOŚCI I ZAJNTERESOWAŃ

Kwestionariusz

Imię i nazwisko

1. Proszę wymienić i krótko opisać swoje dotychczasowe doświadczenia zawodowe (praca zawodowa, prace dorywcze, miejsca pracy, stanowiska itd.)

2. Jak Pani najczęściej spędza wolny czas? Proszę opisać różne aktywności, które sprawiają Pani przyjemność i/lub są formą relaksu.

3. Poniżej znajduje się lista różnych, możliwych zainteresowań. Które z poniższych mogłaby Pani wskazać jako swoje zainteresowania?

- Czytanie (książek, gazet, blogów)
- Fotografowanie (wykonywanie)
- Gry: karty, pasjans, wróżenie z kart
- Oglądanie seriali lub filmów
- Ploteczki z życia (śledzenie losów życiowych aktorów/polityków)
- Słuchanie muzyki
- Śpiewanie
- Gotowanie
- Pieczenie – ciasta, chleby
- Dekoracja ciast
- Robienie piwa/nalewek/wina
- Robienie przetworów
- Hodowla i uprawy
- Makijaż
- Pielęgnacja skóry i ciała
- Moda
- Sprzątanie
- Uprawa ogrodu/roślin domowych
- Zdrowe odżywianie
- Zielarstwo
- Sport
- Wycinanie z owoców i warzyw (carving)
- Ceramika
- Decoupage (wyklejania powierzchni drewnianych)
- Dzierganie, robienie na drutach
- Farbowanie/malowanie tkanin lub ubrań
- Filcowanie
- Florystyka/układanie bukietów /wieńców
- Kaligrafia
- Lepienie z masy solnej/plasteliny/modeliny
- Wyplatanie makram
- Szycie typu patchwork
- Majsterkowanie
- Robienie własnych kosmetyków/świec
- Suszenie kwiatów/robienie zielników
- Szycie – może być szycie ręczne, maszynowe, szycie ubrań, szycie akcesoriów.
- Szydełkowanie /robienie na drutach
- Tkanie
- Reperowanie, przeróbki, renowacje (butów, ubrań, mebli)
- Haftowanie
- Tworzenie biżuterii
- Rozwiązywanie krzyżówek

• Inne moje zainteresowania:

4. Które z powyższych zainteresowań są dla Pani najważniejsze? Jeżeli potrafisz opisz, co w wskazanym przez Ciebie zainteresowaniu jest dla Ciebie najważniejsze, co lubisz najbardziej robić, co szczególnie Cię interesuje.

5. Do czego mogłaby Pani wykorzystywać w życiu codziennym i/lub zawodowym umiejętność obsługi komputera?

6. Czy korzysta Pani ze smartfona?

- Tak
- Nie

7. Czy korzysta Pani z Internetu?

- Tak
- Nie

8. W jakim celu korzysta Pani najczęściej z Internetu?

- szukam informacji przydatnych w codziennym życiu
- płacę rachunki - korzystam z konta bankowego
- robię zakupy
- kontaktuję się z rodziną, znajomymi
- rozwijam swoje pasje i zainteresowania
- przeglądam strony dla przyjemności
- czytam aktualne wiadomości
- inne –

8. Jakie dziedziny i tematy mogłyby Panią zainteresować w Internecie (proszę wpisać swoje propozycje lub skorzystać z listy powyżej)?

Załącznik 2.1.- Kwestionariusz wizerunków autoprezentacyjnych

Poniżej znajdują się różne stwierdzenia, z którymi może się Pan/Pani zgadzać lub nie. Proszę o ich uważne przeczytanie oraz ustosunkowanie się do każdego ze stwierdzeń poprzez wybór jednej z zamieszczonych obok odpowiedzi. Poszczególne cyfry oznaczają:

0 – całkowicie się nie zgadzam

1 – raczej się nie zgadzam

2 – nie mam zdania

3 – raczej się zgadzam

4 – całkowicie się zgadzam

Lp.	Stwierdzenie	Odpowiedź				
1	Ostatnia rzecz, jaką robię przed wyjściem z domu, to spojrzenie w lustro	0	1	2	3	4
2	Gdy osiągnę sukces, opowiadam o tym	0	1	2	3	4
3	Pokazuję innym, że poświęcam się w imię wyższych wartości	0	1	2	3	4
4	Moje postępowanie świadczy o tym, że mogę zaszkodzić lub sprawić kłopot	0	1	2	3	4
5	Otwarcie ujawniam moje słabości	0	1	2	3	4
6	Gdy zrobię coś niewłaściwego, usprawiedliwiam się przed innymi	0	1	2	3	4
7	Staram się unikać bycia w centrum uwagi	0	1	2	3	4
8	Spacerując po ulicach, przeglądam się w witrynach sklepowych	0	1	2	3	4
9	Gdy z kimś rozmawiam, wskazuję na podobieństwo naszych opinii, upodobań, doświadczeń	0	1	2	3	4
10	Lubię podkreślać swoje dobre strony	0	1	2	3	4
11	Podejmowane przeze mnie zachowania pokazują, że cenię uczciwość, pobożność, prawość	0	1	2	3	4
12	Z mojego zachowania wynika, że jestem osobą słabą i bezradną	0	1	2	3	4
13	W relacjach z innymi jestem cichy/a i spokojny/a	0	1	2	3	4
14	Kupuję ubrania w markowych sklepach	0	1	2	3	4

15	W towarzystwie staram się być przyjacielski/a, dowcipny/a, rozmowny/a	0	1	2	3	4
16	Otwarcie mówię o moich uzdolnieniach	0	1	2	3	4
17	Uosabiam swoim postępowaniem wielkoduszność oraz altruizm	0	1	2	3	4
18	Mówię, że potrzebuję pomocy innych, aby zrealizować zamierzone cele	0	1	2	3	4
19	O obecności innych pomniejszam zakres wyrządzonych przeze mnie szkód	0	1	2	3	4
20	Podkreślam atuty i tuszuję niedoskonałości swojej urody	0	1	2	3	4
21	Komplementuję wygląd innych osób	0	1	2	3	4
22	Wykorzystuję własne kompetencje do pomagania innym	0	1	2	3	4
23	Osiągam to, co chcę, ponieważ potrafię grozić i szantażować	0	1	2	3	4
24	W towarzystwie niewiele o sobie mówię	0	1	2	3	4
25	Kontroluję swoją wagę	0	1	2	3	4
26	Prowadząc z kimś rozmowę, nawiązuję kontakt wzrokowy, uśmiecham się, potakuję	0	1	2	3	4
27	Demonstruję przed innymi nowo nabyte umiejętności	0	1	2	3	4
28	Podkreślam, że zasady moralne są drogowskazem w moim życiu	0	1	2	3	4
29	Publicznie ujawniam słabości i niedoskonałości znanych mi ludzi	0	1	2	3	4
30	Eksponuję swój brak zdolności do sprawnego działania	0	1	2	3	4
31	Wyrażam dystans wobec własnych problemów i przeszkód	0	1	2	3	4
32	W obecności innych osób jawię się jako bardzo skromny człowiek	0	1	2	3	4
33	Staram się podążać za panującą modą	0	1	2	3	4
34	Chwalę inteligencję moich znajomych, odniesione przez nich sukcesy	0	1	2	3	4
35	Z optymizmem wyrażam się o moich przyszłych sukcesach	0	1	2	3	4
36	Zachowuję się tak, by inni dostrzegali moją sumienność	0	1	2	3	4
37	Atakuję ludzi, którzy mnie krytykują	0	1	2	3	4
38	Zwracam uwagę innych na fakt, że towarzyszy mi pech życiowy	0	1	2	3	4
39	Staram się, by inni nie dowiedzieli się o mnie za dużo	0	1	2	3	4

Całościowy wynik testu świadczy o poziomie zdolności autoprezentacyjnych. Oznacza ogólną zdolność do podejmowania zachowań autoprezentacyjnych (zróżnicowanych, dostosowanych do danego kontekstu społecznego). Wynik ten mieści się w granicach od 0 do 156 punktów. Uzyskuje się go przez zsumowanie punktów przydzielonych do każdego stwierdzenia. Wyniki uzyskane w poszczególnych stwierdzeniach świadczą o tendencji do postępowania się w kreowaniu siebie danym wizerunkiem autoprezentacyjnym. Tabela poniżej zawiera numery pozycji testowych i przyporządkowane im rodzaje wizerunków autoprezentacyjnych oraz liczbę punktów, jakie w danym typie wizerunku można otrzymać.

kreowany wizerunek	nr stwierdzenia	uzyskane punkty
Wizerunek osoby atrakcyjnej fizycznie	1, 8, 14, 20, 25, 33 (0-14 pkt)	
Wizerunek osoby sympatycznej	9, 15, 21, 26, 34 (0-20)	
Wizerunek osoby kompetentnej	2, 10, 16, 22, 27, 35 (0-24)	
Wizerunek osoby postępującej moralnie	3, 11, 17, 28, 36 (0-20)	
Wizerunek osoby słabej, bezradnej	5, 12, 18, 30, 38 (0-20)	
Wizerunek osoby groźnej	4, 23, 29, 37 (0-0-16)	
Wizerunek osoby skromnej, nieszkodliwej	7, 13, 24, 32 (0-16)	
Wizerunek osoby niewinnej, bezkonfliktowej	6, 19, 31, 39 (0-16)	

Załącznik 2.2- Profil osobowości

Wskazówki: W każdym z rzędów składającym się z czterech słów umieść znak X przed określeniem, które najczęściej jest w odniesieniu do Ciebie stosowane. Zrób tak w każdej z 40 linijek. Upewnij się, że żadna nie została pominięta. Jeżeli nie jesteś pewien, które słowo najlepiej Cię charakteryzuje, spytaj o to partnera lub przyjaciół i pomyśl, jaka byłaby Twoja odpowiedź w okresie, gdy byłeś dzieckiem.

MOCNE STRONY

1 - przedsiębiorczy	- elastyczny	- pełen ekspresji	- analityk
2 konsekwentny	- wesoły	- przekonujący	- spokojny
3 ugodowy	- poświęcający się	- towarzyski	- o silnej woli
4 rozważny	- opanowany	- rywalizujący	-wzbudzający zaufanie
5 - krzepiący	- pełen szacunku	- powściągliwy	zaradny
6 - zadowolony	- wrażliwy	- polega na sobie	- pełen werwy
7 - planujący	- cierpliwy	- niezawodny	- promotor
8 - stanowczy	- spontaniczny	- zorganizowany	- skromny
9 - pedantyczny	- usłużny	- szczery	- optymistą
10 - przyjacielski	- wierny	- ucieszny	- autorytatywny
11 - śmiały	- czarujący	- dyplomatyczny	- dba o szczegóły
12 - pogodny	- zgodny	- kulturalny	- pewny siebie
13 - idealista	- niezależny	- nienapastliwy	- inspirujący
14 - wylewny	- zdecydowany	- cięty	- głęboki
15 - mediator	- meloman	- inicjator	-pragnie kontaktów
16 - życzliwy	- wytrwały	- elokwentny	- tolerancyjny
17 - słuchacz	- lojalny	- przywódca	- witalny
18 - niewymagający	- szef	- statystyk	- urokliwy
19 - perfekcjonista	- przyzwalający	- produktywny	- popularny
20 - żywotny	- odważny	- obyty	- zrównoważony

SŁABE STRONY

21 - bez wyrazu	- wstydlivy	- buńczuczny	- apodyktyczny
22niezdyscyplinowany	- niewspółczujący	- beznamiętny	- niewyrozumiały
23 - dystansujący się	- obraźliwy	- oporny	- powtarza się
24 - małostkowy	- lękliwy	- zapominalski	- bezceremonialny
25 - niecierpliwy	- niepewny	- niezdecydowany	- przerywający
26 - niepopularny	- izolujący się	nieodpowiedzialny	- nieczuły
27 - nieustępliwy	- chaotyczny	- wybredny	- wahający się
28 - nijaki	- pesymista	- pyszałek	-pozwala na
29 - złośnik	- bez celu	- dyskutant	wszystko
30 - naiwny	-nastawiony negatywnie	- irytujący	- wyobcowany
			- nonszalancki
31 - zamartwia się	- zamknięty w sobie	- pracoholik	- żądny pochwał
32 - przewrażliwiony	- nietaktowny	- bojaźliwy	- gaduła
33 - powątpiewający	- niezorganizowany	- dominujący	- depresyjny
34- niekonsekwentny	- introwertyk	- nietolerancyjny	- obojętny
35 - bałaganiarz	- kapryśny	- mamroczący	- manipulant
36 - powolny	- uparty	- próżny	- nieufny
37 - samotnik	- wyniosły	- leniwy	- hałaśliwy
38 - niemrawy	- podejrzliwy	- popędliwy	- roztargniony
39 - mściwy	- niespokojny	- niechętny	- pochopny
40 - ugodowiec	- krytykant	- przebiegły	- zmienny

Imię i nazwisko.....

Arkusze punktowy osobowości

MOCNE STRONY

SANGWINIK	CHOLERYK	MELANCHOLIK	FLEGMATYK
1 - pełen ekspresji	- przedsiębiorczy	- analityk	- elastyczny
2 - wesoły	- przekonujący	- konsekwentny	- spokojny
3 - towarzyski	- o silnej woli	- poświęcający się	- ugodowy
4 wzbudzający zaufanie	- rywalizujący	- rozważny	- opanowany
5 - krzepiący	- zaradny	- pełen szacunku	- powściągliwy
6 - pełen werwy	- polega na sobie	- wrażliwy	- zadowolony
7 - promotor	- niezawodny	- planujący	- cierpliwy
8 - spontaniczny	- stanowczy	- zorganizowany	- skromny
9 - optymista	- szczery	- pedantyczny	- usłużny
10 - ucieszny	- autorytatywny	- wierny	- przyjacielski
11 - czarujący	- śmiały	- dba o szczegóły	- dyplomatyczny
12 - pogodny	- pewny siebie	- kulturalny	- zgodny
13 - inspirujący	- niezależny	- nienapastliwy	- idealista
14 - wylewny	- zdecydowany	- cięty	- głęboki
15 pragnie kontaktów	- inicjator	- meloman	- mediator
16 - elokwentny	- wytrwały	- życzliwy	- tolerancyjny
17 - witalny	- przywódca	- lojalny	- słuchacz
18 - urokliwy	- szef	- statystyk	- niewymagający
19 - popularny	- produktywny	- perfekcjonista	- przyzwalający
20 - żywotny	- odważny	- obyty	- zrównoważony

SŁABE STRONY

SANGWINIK	CHOLERYK	MELANCHOLIK	FLEGMATYK
21 - buńczuczny	- apodyktyczny	- wstydlivy	- bez wyrazu
22 niezdyscyplinowany	- niewspółczujący	- niewyrozumiały	- beznamiętny
23 - powtarza się	- oporny	- obraźliwy	- dystansujący się
24 - zapominalski	bezceremonialny	- małostkowy	- lęklivy
25 - przerywający	- niecierplivy	- niepewny	- niezdecydowany
26 - nieodpowiedzialny	- nieczuły	- niepopularny	- izolujący się
27 - chaotyczny	- oporny	- wybredny	- wahający się
28 - pozwala na wszystko	- pyszałek	- pesymista	- nijaki
29 - złośnik	- dyskutant	- wyobcowany	- bez celu
30 - naiwny	- irytujący	- nastawiony negatywnie	- nonszalancki
31 - żądny pochwał	- pracoholik	- zamknięty w sobie	- zamartwia się
32 - gaduła	- nietaktowny	- przewrażliwiony	- bojaźliwy
3 - niezorganizowany	- dominujący	- depresyjny	- powątpiewający
34 - niekonsekwentny	- nietolerancyjny	- introwertyk	- obojętny
35 - bałaganiarz	- manipulant	- kapryśny	- mamrocący
36 - próżny	- uparty	- nieufny	- powolny
37 - hałaśliwy	- wyniosły	- samotnik	- leniwy
38 - roztargniony	- popędliwy	- podejrzliwy	- niemrawy
39 - niespokojny	- pochopny	- mściwy	- niechętny
40 - zmienny	- przebiegły	- krytykant	- ugodowiec

Załącznik 2.3.-Ocena umiejętności mówienia "Nie"

Wypełnienie poniższego kwestionariusza pomoże Ci określić Twoje problemy związane z mówieniem "nie".

Odpowiedz TAK lub NIE na każde stwierdzenie.

1. Z łatwością potrafię odmówić szefowi, kiedy prosi mnie o wykonanie pracy, której nie mam czasu wykonać. []
2. Potrafię powiedzieć "nie", kiedy kolega prosi mnie o pomoc w swojej pracy, a oznacza to pewne opóźnienie w mojej pracy. []
3. Potrafię się nie zgodzić, jeśli ktoś proponuje mi taki wariant działania, który mi nie odpowiada. []
4. Potrafię powiedzieć "nie", jeśli rodzina stawia mi nierealistyczne żądania. []
5. Umiem wyjść z jakąś inicjatywą, nawet jeśli mój szef może odpowiedzieć "nie". []
6. Potrafię powiedzieć "nie", jeśli ktoś prosi mnie o informacje, których nie wolno mi udzielać. []
7. Potrafię powiedzieć "nie" bez poczucia winy. []
8. Jeśli to konieczne, potrafię wytrwale powtórzyć "nie" trzy lub cztery razy, kiedy druga osoba chce ode mnie czegoś, co do czego mam zdecydowane obiekcje. []
9. Potrafię powiedzieć "nie", nawet wtedy, gdy druga osoba usiłuje mną manipulować obrażając się, płacząc i złoszcząc się. []
10. Potrafię powiedzieć "nie" bez obawy o konsekwencje tego kroku. []

Załącznik 2.4. -jak być asertywnym?

Po pierwsze, trzeba być przekonanym, że można kontrolować swoje zachowanie i nastawienie do innych ludzi. Aby wyeliminować zachowania agresywne lub podporządkowane, trzeba często zastanawiać się nad własnym zachowaniem wobec innych. Analizowane powinny być zwłaszcza sytuacje konfliktowe.

Warto regularnie zadawać sobie pytanie: „**Co mogłam (-em) zrobić, aby powstrzymać / załagodzić konflikt?**”.

Następnie powinniśmy nauczyć się technik zachowania asertywnego. Wyróżniamy:

- ✓ **techniki werbalne** - czyli, co mówimy;
- ✓ **techniki niewerbalne** - czyli, jak się zachowujemy.

ASERTYWNA KOMUNIKACJA WERBALNA

- Nie bój się wyrażać swoich racji w sposób jasny i precyzyjny („moim zdaniem”, „z mojego punktu widzenia”, „z drugiej strony”...).
- Posługuj się krótkimi, zwięzłymi zdaniami.
- Unikaj narzucania opinii („to nieprawda”, „ależ skąd”, zbyt częste używanie słowa „ja”).
- Nie wdawaj się w zawiłe dyskusje.
- Nie atakuj.
- Nie zaprzeczaj gwałtownie.
- Nie odpowiadaj milczeniem, sugerującym zagubienie, brak pewności siebie.

ASERTYWNA KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

- Ton głosu: zdecydowany, pewny siebie, ale bardzo opanowany.
- Kontakt wzrokowy, ale bez „zabijania wzrokiem”.
- Twarz: opanowana, bez wyrazu niechęci, kpiny itp.
- Postawa: unikaj skrzyżowanych ramion, rąk w kieszeni, grożenia palcem, zaciskania pięści, nie kul ramion, nie pochylaj się za bardzo do przodu.

Mając ciągły kontakt z ludźmi, jesteś narażony na sytuacje trudne i konfliktowe.

Reagowanie agresją na agresję prowadzi do zaostrzenia konfliktów.

Zaatakowany przez inną osobę, zastanów się nad sytuacją przez krótką chwilę.

Przyjmij opanowaną postawę. Brak negatywnej czy też agresywnej reakcji z Twojej strony zwykle wpłynie uspokajająco na drugą osobę. Okaż zainteresowanie, chęć dopomożenia w znalezieniu rozwiązania problemu.

Załącznik 2.6. - ASERTYWNOŚĆ

Sztuka pełnego wyrażania siebie, uczciwego, stanowczego komunikowania własnych uczuć, postaw, opinii czy pragnień z równoczesnym poszanowaniem uczuć, postaw, opinii i pragnień innych

1. Sztuka mówienia NIE (*nie chcę..., nie podoba mi się kiedy..., nie lubię..., nie mam ochoty...*)
2. Sztuka mówienia TAK (*chcę..., zależy mi na..., potrzebuję..., pomóż mi proszę w...*)
3. Pewność siebie (sztuka mówienia stanowczo, łagodnie, wyraziście; sztuka mówienie bez skrępowanie, wstydu, zażenowania, zwodzenia, fantazjowania, odwlekania, lęku, poczucia winy)
4. Adekwatne poczucie własnej wartości (*Wiem, że jestem wartościowym człowiekiem i znam swoją wartość: Wiem, że moją mocną stroną jest..., Wiem, że moją słabą stroną jest..., Wiem, że potrafię..., Wiem, że sprawia mi trudność... i potrafię o tym mówić!*)
5. Sztuka radzenia sobie z trudnościami (umiejętność otwartego mówienia o wszystkim co ważne w sposób, który nikogo nie rani – nie ranię siebie i nie ranię innych; umiejętność nie unikania trudnych tematów – jestem w stanie doprowadzić do końca trudną rozmowę; umiejętność dostrzegania trudności innych osób i reagowania na nie)
6. Umiejętność przyjmowania i wyrażania pochwał i komplementów, krytyki i negatywnych opinii (bez poczucia winy, lęku, napięcia, z poszanowaniem siebie i innych)
7. Umiejętność korzystania z własnych praw w różnych sytuacjach, przy jednoczesnym respektowaniu praw innych ludzi również w każdej sytuacji (wobec pracowników, partnerki/partnera życiowego...; w domu, sklepie, pracy, urzędzie, w autobusie...)
8. Sztuka przyznawania się do błędów bez „samobiczowania” (dostrzegam własne potknięcia i błędy – nie traktuję ich jako życiowych porażek; wyciągam z nich wnioski; szukam najlepszych rozwiązań do naprawienia szkody; jestem w stanie przeprosić; moje błędy nie są przyczynkiem do utraty szacunku dla siebie i złego traktowania własnej osoby lub innych ludzi)
9. Umiejętność wyrażania wszystkiego, co chcę wyrazić, z poszanowaniem godności wszystkich uczestników rozmowy z równoczesnym daniem prawa do tego samego innym osobom (wyrażanie uczuć i czasowych stanów emocjonalnych, które żyjemy do innych osób; wyrażanie opinii; mówienie o postawach i wartościach; wyrażanie potrzeb).

Załącznik 2.6. Szablon CV

Imię i nazwisko

tel.: 000 000 000

e-mail: osoba@poczta.pl

adres:

Podsumowanie

Posiadam doświadczenie w

Jestem osobąodpowiedzialną i dobrze zorganizowaną.

Kluczowe kompetencje i umiejętności

- Dobre umiejętności interpersonalne
- Wysokie umiejętności organizacyjne
- Dokładność
- Znajomość obsługi komputera
- Planowanie i realizacja budżetu przedsiębiorstwa
- Prowadzenie rozmów handlowych

Aktywność zawodowa i społeczna



Stanowisko,

Nazwa Pracodawcy , miejscowość

Okres od - do

Główne zadania:

- Nadzór nad stanem magazynu
- Obsługa kasy fiskalnej
- Przyjęcia i ekspozycja towarów

❖ **Stanowisko** **Nazwa Pracodawcy , miejscowość**

01.09.1998 – 30.04.2017

Zakres odpowiedzialności

- Planowanie przedsięwzięć.
- Organizacja imprez
- Rozliczanie dotacji.

Edukacja

Mc/rok-mc/rok Szkoła/ miejscowość /otrzymany tytuł zawodowy

Mc/rok-mc/rok Szkoła/ miejscowość /otrzymany tytuł zawodowy

❖ **Ukończone kursy i szkolenia**

- Mc/rok „**Nazwa Kursu**” – ilość godzin, nazwa organizatora, miejscowość + ewentualnie uzyskane uprawnienia
- Mc/rok „**Nazwa Kursu**” – ilość godzin, nazwa organizatora, miejscowość + ewentualnie uzyskane uprawnienia

Dodatkowe umiejętności i wiedza

[Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych; tekst jednolity: Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 ze zm.)