

Opis poszczególnych przedmiotów lub grup przedmiotów dla studiów podyplomowych
pn. *Doradztwo kariery w praktyce* prowadzonych w Szkole Biznesu PW

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Career Advisory w organizacji (CAO)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	zdalny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	14
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (20h), ćwiczenia (62h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
<p>Team Building / Integracja</p> <p>Metodologia pracy konsultanta kariery</p> <ul style="list-style-type: none"> Praca Konsultanta Kariery / Kompetencje Praca z klientem - typologia Etyka zawodowa <p>Narzędzia i testy w identyfikacji oraz weryfikacji celu zawodowego</p> <ul style="list-style-type: none"> Style komunikacyjne Rola testów w Career Advisory Różne rodzaje testów i ich omówienie Nauka o zarządzaniu karierą Job Crafting <p>Identyfikacja i definicja celu ścieżki kariery w praktyce</p> <ul style="list-style-type: none"> Praca z klientem The 5-Step Program Koło życia STAR i Success Stories Parameter Bidding Strategy Session <p>Ocena celu kariery w kontekście realiów i dynamiki rynku</p> <ul style="list-style-type: none"> Strategia szukania pracy w 4 krokach Złożoność i długość procesu szukania pracy Ocena złożoności procesu szukania pracy na przykładach oraz definiowanie strategii <p>„Candidate Positioning” - zdefiniowanie unikatowych cech klienta na rynku</p> <ul style="list-style-type: none"> Zdefiniowanie unikatowych cech klienta na rynku Etapy procesu rekrutacyjnego Jak pomóc klientowi odnaleźć USP= Unique Selling Proposition? <p>Usługi wewnątrz organizacji, w tym outplacement</p> <ul style="list-style-type: none"> Usługi wewnątrz organizacji i rola Career Advisora Czym jest program outplacement oraz jego zakres oraz dostawcy Korzyści dla uczestnika i firmy 		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiągniętych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Egzamin końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
	Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		

CAO_W01	Posiada wiedzę z zakresu doradztwa kariery, ze szczególnym naciskiem na metodologię pracy konsultanta, identyfikację celu ścieżki kariery oraz definiowanie strategii poszukiwania pracy.	CAR_W01 CAR_W02 CAR_W03 CAR_W04
CAO_W02	Posiada wiedzę na temat różnych aspektów pracy konsultanta z klientem oraz zachowań klienta w obliczu zmian zawodowych.	CAR_W02
CAO_W03	Zna metody i narzędzia wykorzystywane w procesie świadczenia usług konsultanta kariery, w tym The 5-Step Program, Koło życia, STAR i Success Stories, Parameter Bidding, Strategy Session.	CAR_W03
Umiejętności		
CAO_U01	Potrafi doprowadzić do zawarcia z klientem kontraktu w zakresie przebiegu procesu outplacementu oraz określenia zasad współpracy między pracownikiem, a konsultantem.	CAR_U01 CAR_U02
CAO_U02	Podczas realizacji zadań związanych z rolą konsultanta kariery w organizacji potrafi tworzyć i rozwijać wzajemny szacunek i zaufanie w relacji z klientem.	CAR_U02 CAR_U07
CAO_U03	Potrafi konstruować pytania, które odkrywają informacje niezbędne do identyfikowania i wyznaczenia celu kariery klienta.	CAR_U03 CAR_U07
CAO_U04	Posiada umiejętność wykorzystania w praktyce różnych metodologii: The 5-Step Program, Koło życia, STAR i Success Stories, Parameter Bidding, Strategy Session.	CAR_U04
CAO_U05	Potrafi stosować narzędzia niezbędne do diagnozy potencjału klienta i wyznaczeniu celu kariery np. CliftonStrengths (test Gallupa), Decision Dynamics, MBTI – 16personalities, FRIS itd.	CAR_U05
CAO_U06	Posiada praktyczną umiejętność przedstawienia interpretacji wielu różnych informacji, pochodzących z wyników różnych rodzajów testów identyfikujących oraz weryfikujących cel zawodowy.	CAR_U06
CAO_U07	Potrafi efektywnie komunikować się w obszarach aktywności zawodowej dla skutecznej realizacji powierzonych zadań.	CAR_U07
Kompetencje społeczne		
CAO_K01	Rozumie cel wykorzystania metodologii, testów i narzędzi pomocnych do diagnozy potencjału klienta.	CAR_K02
CAO_K02	Ma świadomość zależności i konsekwencji następujących po sobie decyzji, potrafi ocenić potencjał i szanse realizacji zadań związanych z zarządzaniem ścieżką kariery i rolą konsultanta kariery w organizacji.	CAR_K03
CAO_K03	Odpowiedzialnie i z zachowaniem zasad etycznych określa i realizuje zadania zawodowe w obszarze doradztwa kariery wewnątrz organizacji.	CAR_K04

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Poruszanie się po rynku pracy (PRP)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	zdalny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	10
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (16h), ćwiczenia (48h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
<p>Personal Branding</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 obszary Personal Brandingu • Personal Branding Model • Personal Branding Kit <p>Kanały poszukiwania pracy, w tym networking, headhunterzy, aplikacja bezpośrednia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Omówienie czterech kanały poszukiwania pracy • Tworzenie cover maila do headhunterów i decydentów • Proces rekrutacyjny z perspektywy headhuntera • Śledzenie postępów / case'y klientów <p>Przygotowanie klienta do różnych rodzajów rozmów kwalifikacyjnych</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etapy rozmowy kwalifikacyjnej • Różnice pomiędzy on & offline • Style komunikacji • Proces symulacji rozmowy <p>Wsparcie klienta w zmianie branży / zawodu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Krok 1. = cel zawodowy, a popyt / podaż na rynku pracy • Przebranżowienie klientów • Budowanie strategii działania na przykładach klientów <p>Trendy na rynku pracy i zadbanie o własny rozwój</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetencje Konsultanta Kariery • Rozwój Konsultanta Kariery • Trendy na rynku pracy a Career Advisory <p>Zarządzanie pracą z klientem / definicja wachlarza oferty</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zakres i cel współpracy • Usługi wewnątrz organizacji lub B2B oraz B2C • Omówienie wskazówek, ryzyk i ciekawostek dotyczących wachlarza oferty 		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiągniętych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Egzamin końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
	Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
PRP_W01	Ma wiedzę na temat znaczenia wizerunku w sieci oraz procesu skutecznego budowania marki osobistej.	CAR_W01 CAR_W05
PRP_W02	Posiada wiedzę z zakresu różnych form i etapów rozmowy kwalifikacyjnej oraz stylów komunikacji służącej lepszej relacji między ich stronami.	CAR_W01 CAR_W02
PRP_W03	Zna podstawowe zasady związane z obszarem wsparcia klienta w zmianie branży / zawodu oraz budowania strategii działania.	CAR_W02 CAR_W03 CAR_W04

PRP_W04	Posiada wiedzę na temat kanałów poszukiwania pracy (w tym bezpośredniego kontaktu z osobami decyzyjnymi w tym procesie) oraz obustronnej perspektywy procesu rekrutacyjnego.	CAR_W04
PRP_W05	Ma wiedzę na temat trendów rynku pracy.	CAR_W05
Umiejętności		
PRP_U01	Posiada umiejętność zawarcia umowy z klientem, zawierającej zakres i cel współpracy, a także potrafi zarządzać pracą z klientem.	CAR_U01 CAR_U02
PRP_U02	Na każdym etapie współpracy z klientem na zewnętrznym rynku pracy potrafi budować i rozwijać wzajemny szacunek i zaufanie	CAR_U02 CAR_U07
PRP_U03	Potrafi konstruować pytania przygotowujące klienta do rozmów rekrutacyjnych.	CAR_U03 CAR_U07
PRP_U04	Posiada umiejętność praktycznego wykorzystania metodologii, by skutecznie budować swój personal branding.	CAR_U04
PRP_U05	Potrafi efektywnie komunikować się w obszarach aktywności zawodowej dla skutecznej realizacji powierzonych zadań	CAR_U07
Kompetencje społeczne		
PRP_K01	Jest świadomy poziomu swojej wiedzy i umiejętności oraz rozumie potrzebę śledzenia trendów rynku pracy w celu budowania marki osobistej i wsparcia klienta w kolejnych etapach zmiany pracy	CAR_K01
PRP_K02	Ma świadomość zależności i konsekwencji następujących po sobie decyzji, potrafi ocenić potencjał i szanse realizacji zadań związanych z zarządzaniem ścieżką kariery i rolą konsultanta kariery	CAR_K03
PRP_K03	Odpowiedzialnie i z zachowaniem zasad etycznych określa i realizuje zadania zawodowe w obszarze procesów związanych z poszukiwaniem pracy i wsparciem klienta w tych procesach	CAR_K04

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	CV & LinkedIn (CVL)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	zdalny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	6
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (9h), ćwiczenia (25h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
<p>Przygotowanie skutecznego CV, w tym pod ATS (Applicant Tracking Systems)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proces tworzenia CV wraz z przykładami • Dlaczego Applicant Tracking Systems • CV dla ATS <p>Wykorzystanie LinkedIn w procesie szukania pracy</p> <ul style="list-style-type: none"> • LinkedIn dla szukających pracy i obszary jego optymalizacji • Algorytm LinkedIn • Wytoczne aktywności na LinkedIn <p>Wizerunek w sieci</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czym jest obecność w sieci? • Profil na LinkedIn • Wizerunek w Internecie – do tej pory 		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiągniętych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Egzamin końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
	Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów
		Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
CVL_W01	Posiada wiedzę z zakresu zasad przygotowania skutecznego CV dla decydentów oraz pod ATS.	CAR_W01
CVL_W02	Posiada wiedzę o tym, jak może wykorzystać LinkedIn w procesie poszukiwania pracy oraz wie, jak śledzić informacje dotyczące algorytmu tej platformy.	CAR_W03 CAR_W04
Umiejętności		
CVL_U01	Na etapie działań doradczych w obszarze budowania wizerunku w sieci wykazuje szacunek i zaufanie wobec klienta.	CAR_U02 CAR_U07
CVL_U02	Potrafi efektywnie pozyskiwać informacje przydatne w procesie tworzenia CV, skutecznego wykorzystania platformy LinkedIn oraz budowania wizerunku w sieci.	CAR_U03 CAR_U07
CVL_U03	Potrafi korzystać w praktyce z różnych metod tworzenia CV zarówno dla człowieka, jak i pod ATS.	CAR_U04
CVL_U04	Posiada umiejętność budowania świadomości klienta na temat pozyskiwania informacji dotyczących nowoczesnych narzędzi w procesie poszukiwania pracy, w tym algorytmy, AI, boty.	CAR_U06
CVL_U05	Potrafi efektywnie komunikować się w obszarach aktywności zawodowej dla skutecznej realizacji powierzonych zadań.	CAR_U07
Kompetencje społeczne		
CVL_K01	Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności oraz rozumie wartość budowania wizerunku pracownika na rynku pracy z wykorzystaniem platformy LinkedIn i zasad tworzenia skutecznego CV.	CAR_K01

CVL_K02	Potrafi określać szanse w obszarze realizacji zadań związanych z budowaniem wizerunku w sieci, jest świadomy zależności i konsekwencji działań oraz decyzji w tym obszarze.	CAR_K03
CVL_K03	Odpowiedzialnie i z zachowaniem zasad etycznych określa i realizuje zadania zawodowe w obszarze związanym z wizerunkiem w sieci oraz narzędziami wspomagającymi jego pozycję i aktywność.	CAR_K04