

A close-up, shallow depth-of-field photograph of a person wearing a blue button-down shirt. The person's hands are visible, one resting on a silver laptop keyboard and the other holding a black tablet. A stack of papers is partially visible on the right side of the frame. The background is softly blurred, suggesting an office or study environment. The overall color palette is dominated by blues and greys, with a warm light source creating a soft glow on the right.

E - L E A R N I N G
C O U R S E F O R M E N T O R S

KURS E-LEARNINGOWY DLA MENTORÓW

Wprowadzenie

Kurs został opracowany w taki sposób, aby zapewnić Ci niezbędne umiejętności miękkie do pełnienia roli MENTORA i składa się z następujących modułów:

1. Wprowadzenie do mentoringu
2. Umiejętność nauczania/instruowania
3. Umiejętności komunikacyjne
4. Kierowanie zespołem
5. Negocjacje

Kurs daje możliwość wzmocnienia i rozwinięcia swoich umiejętności i kompetencji mentorskich - co w połączeniu z solidną wiedzą techniczną może naprawdę uwolnić potencjał nowicjusza i sprzyjać jego zatrzymaniu w sektorze. Stworzy to warunki do skutecznego wspierania rozwoju branży.

MODUŁ 1

WPROWADZENIE DO MENTORINGU

Opis/lekcje

Moduł ten oferuje możliwość nauczenia się, czym jest mentoring i kim jest mentor, a także zrozumienia tej roli w relacji z jego odpowiednikiem: podopiecznym. Moduł jest zorganizowany wokół następujących lekcji:

- *Lekcja 1.1 Co to jest mentoring?*
- *Lekcja 1.2 Mentor i podopieczny: możliwości i wyzwania*

Wyniki nauki

Po zakończeniu modułu będziesz w stanie:

- Zdefiniować, co oznacza mentoring i kto może być uważany za mentora
- Zrozumieć relację pomiędzy „mentorem” a „podopiecznym”
- Określić aktualne możliwości i wyzwania w procesie mentoringu

MODUŁ 2

UMIEJĘTNOŚĆ NAUCZANIA/INSTRUOWANIA

Opis/lekcje

Moduł ten oferuje możliwość nauczenia się, jak skutecznie wymieniać umiejętności i porady z podopiecznymi, biorąc pod uwagę ich zróżnicowane i specyficzne potrzeby indywidualne. Moduł jest zorganizowany wokół następujących tematów:

- *Lekcja 2.1 Dzielenie się wiedzą i doświadczeniem*
- *Lekcja 2.2 Mentoring międzypokoleniowy: udzielanie rad*
- *Lekcja 2.3 Świadomość emocjonalna*

Wyniki nauki

Po zakończeniu modułu będziesz:

- Rozumieć znaczenie wymiany informacji pomiędzy mentorem a podopiecznym
- Wiedzieć, na czym polega mentoring międzypokoleniowy
- Posiadać ogólną wiedzę na temat wspólnych cech indywidualnych, które powinny być brane pod uwagę podczas instruowania swojego podopiecznego i doradzania mu
- Wiedzieć, jak podejść do tych indywidualnych różnic, aby skutecznie i konstruktywnie przekazywać informacje swojemu podopiecznemu

MODUŁ 3

UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE

Opis/lekcje

Moduł ten daje możliwość rozwijania skutecznych umiejętności komunikacyjnych w celu opanowania sesji mentorskich. Ten moduł pomoże Ci, jako osobie doświadczonej, stać się dobrym mentorem i dzielić się z podopiecznymi swoimi umiejętnościami komunikacyjnymi, jak również swoją wiedzą i uczyć ich. Moduł jest zorganizowany wokół następujących lekcji:

- *Lekcja 3.1 Co sprawia, że komunikacja jest skuteczna?*
- *Lekcja 3.2 Umiejętności komunikacyjne - Przemawianie*
- *Lekcja 3.3 Umiejętności komunikacyjne - Słuchanie*
- *Lekcja 3.4 Umiejętności komunikacyjne - Zadawanie pytań i przekazywanie informacji zwrotnych*

Wyniki nauki

Po zakończeniu modułu będziesz w stanie:

- Rozumieć, jak skutecznie komunikować się w oparciu o solidne parametry i teorie komunikacyjne
- Uczyć się i rozwijać swoje umiejętności przemawiania i aktywnego słuchania
- Przekazywać skuteczne informacje zwrotne
- Zadawać właściwe pytania dla owocnego procesu mentoringu

MODUŁ 4

KIEROWANIE ZESPOŁEM

Opis/lekcje

Ten moduł oferuje możliwość zdobycia wiedzy na temat kroków, które można podjąć, aby zbudować produktywny i spójny zespół, zaczynając od wzmocnienia relacji między Tobą a Twoim podopiecznym. A dokładniej moduł ten omawia sposoby promowania zaufania i motywacji: dwóch kluczowych czynników dla sprawnie funkcjonującego zespołu.

Moduł jest zorganizowany wokół następujących tematów:

- *Lekcja 4.1 Praca zespołowa i zaufanie*
- *Lekcja 4.2 Motywacja wewnętrzna*

Wyniki nauki

Po zakończeniu modułu będziesz w stanie:

- Zdefiniować, na czym polega praca zespołowa
- Zidentyfikować czynniki, które są charakterystyczne dla produktywnych i spójnych zespołów
- Zrozumieć różnicę pomiędzy motywacją wewnętrzną i zewnętrzną
- Zrozumieć znaczenie promowania zaufania i motywacji w celu ułatwienia pracy zespołowej
- Promować zaufanie i wewnętrzną motywację wśród członków zespołu

MODUŁ 5

NEGOCJACJE

Opis/lekcje

Negocjacje są częścią naszego codziennego życia. Nawet jeśli nie zdajemy sobie z tego sprawy, zawsze prowadzimy negocjacje w celu osiągnięcia porozumienia i jak najlepszego wyniku. W ramach tego modułu będziesz mieć okazję zrozumieć, jak skutecznie negocjować i otrzymasz ustrukturyzowane, praktyczne podejście do opanowania tych procesów. Moduł jest zorganizowany wokół następujących lekcji:

- *Lekcja 5.1 Podstawy skutecznych negocjacji*
- *Lekcja 5.2 Style negocjacyjne*
- *Lekcja 5.3 Strategie negocjacyjne*

Wyniki nauki

Po zakończeniu modułu będziesz w stanie:

- Zrozumieć podstawy negocjacji: definicje i kluczowe elementy
- Stosować główne style negocjacyjne w rozmowie z podopiecznym
- Nauczyć się i stosować skuteczne strategie negocjacyjne

SUPPORTED BY

