**Załącznik nr 1 do SIWZ**

**PRZEPROWADZENIE SZKOLEŃ ZAWODOWYCH Z ZAKRESU UMIEJĘTNOŚCI PSYCHOLOGICZNYCH ZAKOŃCZONYCH PROCESEM WALIDACJI I CERTYFIKACJI**

**W PROJEKCIE „ZINTEGROWANY PROGRAM ROZWOJU UJD W CZĘSTOCHOWIE”**

**SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA – ZAKRES ZAMAWIANYCH SZKOLEŃ**

***ZADANIE NR 1:***

***Autoprezentacja i wystąpienia publiczne*** (szkolenie dla kadry) dla 120 osób łącznie, w łącznym wymiarze 360h dydaktycznych zajęć, realizowane będzie dla 12 grup (po 10 osób w grupie), w wymiarze 30h dydaktycznych zajęć dla jednej grupy

Planuje się 3 edycje szkoleń, po 4 grupy w każdej.

Zamawiający wymaga, aby w ramach szkolenia dla każdej grupy, zostały zrealizowane co najmniej zagadnienia merytoryczne (program szkolenia) w zakresie:

1. Definicja autoprezentacji

2. Cele i funkcje autoprezentacji

3. Składniki pozytywnej autoprezentacji

4. Strategie autoprezentacji

5. Definicja wizerunku osoby

6. Zasady kreowania wizerunku

7. Komunikacja interpersonalna

8. Schemat procesu komunikacji

9. Zakłócenia w komunikacji interpersonalnej

10.Komunikacja werbalna

11. Kanał wokalny

12. Komunikacja niewerbalna

13. Mowa ciała

14. Sygnały autoprezentacji w komunikacji niewerbalnej

15. Skuteczne słuchanie

16. Pierwsze wrażenie

17. Efekt Anielski

18. Efekt Diabelski

19. Wskazówki do zdobycia pozytywnego wrażenia

20. Psychologia koloru

21. Emisja głosu

22. Higiena aparatu mowy

23. Etykieta ubioru służbowego

24. Rodzaje kreacji

25. Dodatki

26. Wygląd zewnętrzny

27. Najczęstsze błędy w doborze stroju

28. Savoir vivre

29. Powitania

30. Pozdrowienia

31. Przy stole

32. Netykieta

33. Wystąpienia publiczne

34. Postawa prezentera

35. Etapy przygotowania wystąpienia

36. Struktura wystąpienia

37. Sposoby na rozpoczęcie wystąpienia

38. Metody porządkowania informacji

39. Techniki perswazji

40. Zasady retoryki

41. Zasada grzeczności, zainteresowania, pollyanny

42. Sposoby utrzymania zainteresowania

43. Sposoby skupienia uwagi

44. Techniki manipulacji

45. Zasada kontrastu

46. Reguła wzajemności

47. Reguła konsekwencji

48. Reguła społecznego dowodu słuszności

49. Reguła niedostępności

50. Przyciąganie uwagi słuchaczy

51. Pomoce podczas wystąpienia

52. Cechy dobrej prezentacji

53. Błędy podczas wystąpień publicznych

54. Sposoby na rozpoczęcie wystąpienia

55. Reagowanie na trudne zachowania

56. Wystąpienia medialne

57. Podstawy ubioru w wystąpieniach medialnych

58. Nagranie na setkę

59. Trema w wystąpieniach publicznych

60. Metody walki z tremą

61. Rozwijanie umiejętności autoprezentacji poprzez odgrywanie scenek

62. Jestem ciekawy krótkie prezentacje

63. Koordynacja i świadomość ciała w wizerunku ćwiczenia

64. Wyjaśnianie nieporozumień ćwiczenia

65. Komunikacja werbalna ćwiczenia

66. Umiejętność nawiązywania kontaktu z ludźmi ćwiczenia

67. Zademonstruj, ale nie mów znaczenie komunikacji niewerbalnej

68. Mowa ciała ćwiczenia

69. Unikanie etykietek obiektywna interpretacja zachowania

70. Emisja głosu ćwiczenia

71. Dykcja ćwiczenia

72. Dobre wystąpienia przykłady budowania struktury

73. Wywieranie wpływu na innych ćwiczenia

74. Dobra prezentacja ćwiczenia

75. Niezadowoleni słuchacze, jak ich do siebie przekonać ćwiczenia

76. Ćwiczenia przed kamerą

Oczekiwane efekty szkolenia:

Nabycie umiejętności i kompetencji niezbędnych do efektownej autoprezentacji, w tym podczas wystąpień publicznych.

***ZADANIE NR 2:***

***Profilaktyczne programy rekomendowane*** (szkolenie dla kadry) dla 10 osób, w łącznym wymiarze 18h dydaktycznych zajęć, realizowane będzie dla 1 grupy w wymiarze 6h dydaktycznych zajęć w roku – łącznie 3 szkolenia po 6 h każde dla 1 grupy;

Zamawiający wymaga, aby w ramach szkolenia dla każdej grupy, zostały zrealizowane co najmniej zagadnienia merytoryczne (program szkolenia) w zakresie:

1) FRED GOES NET, który jest adresowany do osób młodych w wieku 14-21 lat, które używają alkoholu lub środków odurzających, substancji psychotropowych, środków zastępczych lub nowych substancji psychoaktywnych w sposób okazjonalny lub szkodliwy. Celem programu jest przeciwdziałanie rozwojowi uzależnienia od narkotyków i alkoholu. Cel ten jest osiągany poprzez pogłębienie wiedzy uczestników programu na temat zdrowotnych, społecznych i prawnych konsekwencji używania substancji psychoaktywnych (alkoholu i narkotyków) oraz wiedzy na temat miejsc pomocy, a także poprzez zmianę postaw wobec używania ww. substancji. Program jest upowszechniany i koordynowany przez Krajowe Biuro do Spraw Przeciwdziałania Narkomanii, agendę Ministra Zdrowia. Program został w Polsce wdrożony po raz pierwszy przez Krajowe Biuro w ramach międzynarodowego projektu, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej, w którym uczestniczyło kilkanaście krajów europejskich.

2) PRZYJACIELE ZIPPIEGO, który jest adresowany do dzieci w wieku od 5 do 9 roku życia. Program

Przyjaciele Zippiego został opracowany w celu wyposażenia małych dzieci w podstawowe kompetencje społeczno emocjonalne, które pomagają radzić sobie w sytuacjach trudnych, a w przyszłości pozwolą im dobrze funkcjonować w relacjach z innymi i unikać zachowań ryzykownych. Celem programu jest troska o zdrowie, dobre samopoczucie i dobre funkcjonowanie małych dzieci, a także zapobieganie problemom w przyszłości poprzez wyposażenie dzieci w podstawowe umiejętności życiowe, społeczne i emocjonalne, radzenia sobie z trudnościami, ze zmianą i stratą oraz rozwiązywania konfliktów. Przyjaciele Zippiego to międzynarodowy program realizowany na świecie przez fundację Partnership for Children. W Polsce program jest oferowany na podstawie licencji przez Centrum Pozytywnej Edukacji niepubliczną, ogólnopolską placówkę doskonalenia nauczycieli z siedzibą w Warszawie.

3) SZKOŁA DLA RODZICÓW I WYCHOWAWCÓW, który jest kierowany do rodziców i wychowawców oraz profesjonalistów, pracujących z rodzicami i chcących przeciwdziałać zachowaniom problemowym dzieci i młodzieży. Program ma na celu zwiększenie umiejętności wychowawczych beneficjentów oraz zmianę postaw wychowawczych rodziców/ wychowawców na takie, które by zapobiegały lub minimalizowały wystąpienie zachowań problemowych/ryzykownych dzieci młodzieży. Program Szkoła dla Rodziców i Wychowawców opiera się na teorii systemowego ujęcia rodziny i podstawach psychologii komunikacji interpersonalnej. System rodzinny charakteryzuje się między innymi ważną cechą cyrkularnością, która oznacza, że relacje międzyludzkie nigdy nie są jednostronne, a zachowanie jednej osoby ma wpływ na cały rodzinny układ. Program Szkoła dla Rodziców i Wychowawców, autorstwa Joanny Sakowskiej, koordynuje na poziomie ogólnopolskim Ośrodek Rozwoju Edukacji (ORE) z Warszawy.

Oczekiwane efekty szkolenia:

Nabycie wiedzy:

- na temat zdrowotnych, społecznych i prawnych konsekwencji używania substancji psychoaktywnych (alkoholu i narkotyków) oraz wiedzy na temat miejsc pomocy,

- niezbędnej do wyposażenia dzieci w podstawowe umiejętności życiowe, społeczne i emocjonalne, radzenia sobie z trudnościami, ze zmianą i stratą oraz rozwiązywania konfliktów,

- na temat zwiększania umiejętności wychowawczych oraz wpływania na zmianę postaw wychowawczych rodziców/ wychowawców na takie, które by zapobiegały lub minimalizowały wystąpienie zachowań problemowych/ryzykownych dzieci i młodzieży.

***ZADANIE NR 3:***

***Analiza transakcyjna dla zaawansowanych*** (szkolenie dla kadry) dla 10 osób, w łącznym wymiarze 48h dydaktycznych zajęć, realizowane będzie dla 1 grupy w wymiarze 16h dydaktycznych zajęć w roku – łącznie 3 szkolenia po 16 h każde dla 1 grupy.

Zamawiający wymaga, aby w ramach szkolenia dla każdej grupy, zostały zrealizowane co najmniej zagadnienia merytoryczne (program szkolenia) w zakresie:

Kontraktowanie i superwizja w analizie transakcyjnej

Przywiązanie w AT dużej wagi do kontraktów wywodzi się przede wszystkim z filozoficznego założenia, że ludzie są OK. Praktyk i klient odnoszą się do siebie nawzajem jako równi sobie i tym samym dzielą się odpowiedzialnością za zmianę, której klient chce dokonać. Szkolenie pokazywać będzie możliwości wykorzystania metody kontraktowania na gruncie edukacji. Pokaże w jaki sposób skutecznie zawierać umowy z podopiecznymi, a także wskaże czynniki potencjalnie utrudniające realizację pierwotnych założeń. Dodatkowo pokazana zostanie rola wsparcia superwizyjnego dla efektywnej realizacji założeń procesu edukacyjnego.

Płynność funkcjonalna w edukacyjnej analizie transakcyjnej Autonomia w koncepcji analizy transakcyjnej zakłada korzystanie z własnych zasobów w celu zwiększenia efektywności relacji interpersonalnych. Daje możliwość satysfakcjonujących kontaktów z innymi ludźmi,

które opierać się mogą o wzajemną dbałość o potrzeby. Drogą do osiągnięcia autonomii jest realizacja założeń płynących z koncepcji płynności funkcjonalnej S. Temple. Szkolenie będzie miało na celu prezentację założeń koncepcji oraz wskazanie jej praktycznych implikacji dla działalności edukacyjnej na różnych poziomach kształcenia. Układ skryptu od analiz do zastosowania.

Koncepcja skryptu w analizie transakcyjnej zakłada istnienie wewnętrznego scenariusza życia, który w sposób nieświadomy realizujemy. Planowane szkolenie ma pokazać w jaki sposób identyfikować i pracować ze skryptem własnym, podopiecznego, czy instytucji oraz jak wypracować porozumienie w sytuacji znaczącej odmienności posiadanych ram odniesienia. Skuteczna identyfikacja tego procesu wzmacnia efektywność działania, determinuje sposób komunikacji oraz sprzyja wprowadzeniu pozytywnej zmiany w funkcjonowaniu.

Oczekiwane efekty szkolenia:

Nabycie umiejętności identyfikowania i pracy ze skryptem własnym, podopiecznego, czy instytucji oraz wypracowania porozumienia w sytuacji znaczącej odmienności posiadanych ram odniesienia. Skuteczna identyfikacja tego procesu wzmacnia efektywność działania, determinuje sposób komunikacji oraz sprzyja wprowadzeniu pozytywnej zmiany w funkcjonowaniu.

***ZADANIE NR 4:***

***Szkolenia doskonalące tutorów akademickich UJD*** (szkolenie dla kadry) dla 120 osób, w łącznym wymiarze 96h dydaktycznych zajęć, realizowane będzie dla 12 grup po 10 osób w wymiarze 8h dydaktycznych zajęć w edycji – łącznie 12 szkoleń po 8 h dla każdej 1 grupy.

W ramach szkolenia Wykonawca zobowiązany jest zapewnić przerwy kawowe w ilości 1 przerwa kawowa dla każdej grupy, łącznie 12 przerw kawowych. Każda przerwa kawowa obejmuje: kawa, herbata, woda, mleko, cytryna, cukier, drobne przekąski typu paluszki, kruche ciastka, owoce.

Zamawiający wymaga, aby w ramach szkolenia dla każdej grupy, zostały zrealizowane co najmniej zagadnienia merytoryczne (program szkolenia) w zakresie:

1. Motywowanie w tutoringu

2. Warsztat twórczości dla tutora

3. Opór w pracy tutorskiej

4. Metodyka tutoringu

5. Sztuka zadawania pytań

6. Praca na zasobach studenta

7. Asertywność

8. Warsztat esejów tutorskich

9. Coaching w pracy tutora

10. Monitoring i ewaluacja

11. Podejście skoncentrowane na rozwiązaniach

12. Karty metaforyczne

Oczekiwane efekty szkolenia:

Nabycie umiejętności niezbędnych w pracy tutora akademickiego.

***ZADANIE NR 5:***

***Techniki asertywnej komunikacji, czyli jak efektywnie porozumiewać się ze studentami, kandydatami na studia oraz ich rodzicami*** (szkolenie dla kadry) dla 10 osób, w łącznym wymiarze 8h dydaktycznych zajęć, realizowane będzie dla 1 grupy w I edycji (od podpisania umowy do końca grudnia 2019 r.)

Zamawiający wymaga, aby w ramach szkolenia dla każdej grupy, zostały zrealizowane co najmniej zagadnienia merytoryczne (program szkolenia) w zakresie:

1. Aktywne słuchanie

2. Komunikaty JA

3. Umiejętność mówienia nie

4. Stawianie granic

5. Asertywność a empatia

6. Asertywność a egoizm

7. Ćwiczenia

Oczekiwane efekty szkolenia:

Nabycie umiejętności asertywnej komunikacji ze studentami, kandydatami na studia oraz ich rodzicami.

***ZADANIE NR 6:***

***Psychologia w dietetyce*** dla 72 osób, w łącznym wymiarze 48 h dydaktycznych zajęć, realizowane będzie dla 6 grup studentów (po 12 osób w grupie), w wymiarze 8 h dydaktycznych zajęć dla jednej grupy. Planuje się 3 edycje szkoleń, po 2 grupy.

Zamawiający wymaga, aby w ramach szkolenia dla każdej grupy, zostały zrealizowane co najmniej zagadnienia merytoryczne (program szkolenia) w zakresie:

1. podstawy psychologii

2. psychologiczne i społeczne aspekty odżywiania

3. ćwiczenia

Oczekiwane efekty szkolenia:

- znajomość procesu tworzenia się myśli i przekonań;  
- znajomość gotowych wzorów postępowania w przypadku zaburzonych relacji z jedzeniem;  
- znajomość skutecznych technik podtrzymywania motywacji, które pozwolą wytrwać pacjentowi w postanowieniach.

***ZADANIE NR 7:***

***Negocjacje z elementami NLP***, dla 20 osób (studentów), w łącznym wymiarze 60 godz. dydaktycznych zajęć, realizowane będzie dla 2 grup studentów (po 10 osób w grupie), w wymiarze 30 godzin dydaktycznych zajęć dla jednej grupy. Planuje się 2 edycje szkoleń, po 1 grupie w każdej; (I edycja - od podpisania umowy do końca grudnia 2019 r., II edycja od stycznia do grudnia 2020)

W ramach szkolenia Wykonawca zobowiązany jest zapewnić przerwy kawowe w ilości 4 przerwy kawowe dla każdej grupy, łącznie 8 przerw kawowych. Każda przerwa kawowa obejmuje: kawa, herbata, woda, mleko, cytryna, cukier, drobne przekąski typu paluszki, kruche ciastka, owoce.

Zamawiający wymaga, aby w ramach szkolenia dla każdej grupy, zostały zrealizowane co najmniej zagadnienia merytoryczne (program szkolenia) w zakresie :

* Wprowadzenie do tematu negocjacji. Omówienie podstawowych pojęć z negocjacji. Omówienie strategii i taktyk negocjacji.
* Podstawy negocjacji – BATNA, ZOPA, Cena brzegowa – minimalny próg, po przekroczeniu którego wynik negocjacji nie jest dla nas satysfakcjonujący, Budowanie wartości – handlowanie ustępstwami.
* Umiejętne określanie celów negocjacyjnych – na czym mi szczególnie zależy, co chcę osiągnąć, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
* Z czym chcę wyjść z negocjacji – jaki efekt chcę osiągnąć w trakcie rozmów, jakie mam cele, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
* Poznanie stylów negocjacji. Negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne.
* Dostosowanie stylu prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego Partnera – odzwierciedlenie.
* Poznanie procesu komunikacji. Kto odpowiada za komunikat, bariery komunikacyjne.
* Efektywna komunikacja werbalna – słowa, ton głosu.
* Komunikacja niewerbalna – mowa ciała, postawy które pozytywnie działają na Klienta/Rozmówcę.
* Rodzaje pytań. Pytania otwarte, zamknięte, wprost, sugerujące, alternatywne.
* Określenie BATNA w negocjacjach. Omówienie zagadnienia alternatywy w negocjacjach.
* Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych.
* Rozpoznanie strategii wybranej przez klienta.
* Profesjonalne przygotowanie się do negocjacji. Otwarcie negocjacji, wprowadzenie, rozpoznanie, przetarg, zakończenie rozmów i zamknięcie negocjacji.
* Podstawy NLP. Omówienie podstawowych pojęć z NLP.
* NLP w procesie negocjacji. Zastosowanie NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP.
* Diagnoza stylów interpersonalnych.
* Efektywność komunikacji werbalnej – umiejętność przekazu – jak mówić aby nas rozumiano.
* Umiejętność zadawania pytań.
* Strategie w prowadzeniu negocjacji i jak rozpoznać strategię wybraną przez Klienta/Partnera.

Oczekiwane efekty kształcenia w zakresie:

**Wiedzy**

• Omówić podstawowe pojęcia z negocjacji.

• Omówić strategie i taktyki negocjacji.

• Wymienić i scharakteryzować style negocjacji - negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne.

• Opisać proces komunikacji. Wskazać kto odpowiada za komunikat i jakie są bariery komunikacyjne.

• Określić znaczenie efektywnej komunikacji werbalnej.

• Wskazać elementy komunikacji niewerbalnej które pozytywnie działają na Klienta/Rozmówcę.

• Wskazać i scharakteryzować rodzaje pytań - pytania otwarte, zamknięte, wprost, sugerujące, alternatywne

• Określać cele rozmowy negocjacyjnej z Klientem.

• Omówić podstawowe pojęć z NLP.

• Wymienić i opisać etapy negocjacji - otwarcie negocjacji, wprowadzenie, rozpoznanie, przetarg, zakończenie rozmów i zamknięcie negocjacji.

**Umiejętności**

• Dopasowywać styl prowadzenia negocjacji do stylu i typu Klienta.

• Skutecznie wykorzystywać środki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

• Zadawać skuteczne pytania i określać BATNE Partnera w negocjacjach.

• Kontrolować przebieg rozmowy.

• Aktywnie słuchać Klienta.

• Stosować w praktyce strategie negocjacyjne.

• Nawiązywać trwałe relacje z Klientami.

• Znajdować skuteczne alternatywy w negocjacjach.

• Rozpoznawać słabe i mocne strony Partnera.

• Zamykać negocjacje z największą korzyścią dla firmy.

• Rozpoznawać strategie wybrane przez klienta.

• Stosować NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP

• Przeprowadzić diagnozę stylów interpersonalnych.