



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	RAZVOJ VEŠČIN POGAJANJA
Področje	Storitve
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripravljalcev programa)	Elektrotehniško-računalniška strokovna šola in gimnazija Ljubljana Tanja Leder v sodelovanju s podjetjem Javna razsvetljava Ljubljana
Kratek opis programa (max. 150 besed)	Pogajanje in komunikacija predstavljata pomemben del vsakdanjika vsakega posameznika podjetnika. Naj gre za pogajanja v službi (prodaja izdelkov, podpis pogodbe, pogovor s šefom ali sodelavci) ali pogajanja v zasebnem življenju (kaj bomo danes jedli, kdo bo odšel v trgovino...) - nujno je, da se posamezniki v takšnih situacijah dobro znajde. Prav pogajanje je velikokrat odločilno za uspeh ali neuspeh vsakega posameznika na njegovi karierni poti. Program usposabljanja je pripravljen v sodelovanju s podjetji, katerih cilje je, da zaposlenim nudijo neformalna usposabljanja z namenom nadgrajevanja njihovih kompetenc. Udeleženci usposabljanja bodo nadgrajevali svoje kompetence s področja veščin pogajanja in čustvene inteligence, nadgrajevali bodo kompetenco podjetnosti.
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Program usposabljanja je pripravljen v sodelovanju s podjetjem, ki pri svojih zaposlenih spodbuja nadaljnje neformalno izobraževanje, usposabljanje in s tem nadgradnjo njihovih splošnih in strokovnih kompetenc, so zaposleni bolj fleksibilni na trgu dela in pridobivajo specialna znanja za delo na posameznih delovnih mestih. Usposabljanje bo vsem udeležencem omogočalo osebni in karierni razvoj, njihovo fleksibilnost na trgu dela ter njihovo učinkovitost pri delu. Med ključne kompetence 21. stoletja spada tudi samoiniciativnost in podjetnost. Nadgradnja kompetenc prodajnikov se bo odražala med v izboljšanju kompetence podjetnosti, povečala se jim bo samozavest, njihove organizacijske sposobnosti. Ena izmed ključnih kompetenc, ki jo na naši šoli, Vegova Ljubljana, razvijamo je tudi podjetnost. Skozi različne raziskovalne projekte, krožke za dijake, interesne dejavnosti dijakom nudimo razvoj njihovih splošnih in strokovnih kompetenc. Ti dijaki bodo enkrat tudi pristali na trgu dela in bodo že imeli osvojene kompetence in mehke



	veščine, ki jim bodo pomagale na njihovi karierni poti. Zadnja leta z vključenostjo v razne projekte težimo h krepitvi kompetence podjetnosti, kompetence 21. stoletja. Trenutno pa med že zaposlenim kadrom primanjkuje teh kompetenc ali pa si jih želijo nadgraditi. In prav to, je cilj programa usposabljanja. Nadgraditev mehkih veščin, splošnih in strokovnih kompetenc, veščin pogajanja. Vegova Ljubljana je preko MIC-a močno povezana z gospodarstvom in javnimi zavodi ter izobraževalnimi institucijami. Našim dijakom ta podjetja, zavodi in institucije nudijo opravljanje praktičnega usposabljanja. Kot šola lahko sedaj tem delodajalcem in ostalim podjetjem, ki sodelujejo z nami, ponudimo usposabljanja za njihove zaposlene. Strokovno usposobljeni izvajalci, predavatelji, bodo tako zaposlenim v podjetjih preko usposabljanja nudili možnost njihovega razvoja, krepitev kompetence 21. stoletja, kompetence podjetnosti, ki vključuje tudi razvoj veščin pogajanja. Poudarek je na nadgradnji kompetenc in veščin pogajanja, ki jih prodajniki potrebujejo pri svojem delu.
Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Ciljna publika: • prodajniki, • pogajalci, • srednji in visoki management
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	Pogodba o zaposlitvi
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Cilj programa je izboljšanje splošnih kompetenc zaposlenih na področju prodajnih veščin, večje čustvene inteligence, psihološki za zmanjšanje neskladij med usposobljenostjo in potrebami trga dela ter izboljšanje učinkovitosti, optimizacije in kakovosti njihovega dela. Vsak podjetnik, vodja službe / OE, direktor (management) se vsakodnevno pogaja in komunicira. Uspešnost poslovanja, obstoja podjetja, je odvisno tudi od učinkovitosti pogajanj. Z udeležbo na usposabljanju programa razvoja veščin pogajanja, Izbrano podjetje se zaveda, da mora vsak izmed njihovih zaposlenih stalno nadgrajevati svoje kompetence na tem področju, da se bo lahko razvijal, tako karierno kot osebno. Vsebina programa je tako skladna s potrebami podjetja in njihovih zaposlenih. Program usposabljanja, ki ga bo izvajala Vegova Ljubljana je torej skladen s potrebami na trgu dela za delodajalce, s katerimi kot šola sodelujemo na različne načine.
Obseg programa (skupno št. ur)	55



Oblika dela	Kontaktne ure	*On line delo	Samostojno delo	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	27	0	0	0
Praktični del (št. ur)	28	0	0	0
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti Delovni listi udeležencev			
*Oblika on line dela	Video konferenca	Spletna učilnica	Drugi načini digitalne komunikacije	Samostojno delo
Število ur	0	0	0	0
Način evidentiranja (posnetek video konference, zajem zaslonke slike, elektronski izpis spletne učilnice, lista prisotnosti, e-mail komunikacija...)	-	-	-	-
Pogoji za končanje programa	80% udeležba Aktivno sodelovanje, rešeni delovni listi, ustno preverjanje pridobljenega znanja			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	Vsebine programa: • Kaj je komunikacija in pogajanje ter njuni osnovni principi • Psihologija vedenjskih vzorcev, pogajalski stili in prilagajanje • Razumevanje skupnih potreb in želja z obeh strani • Razumevanje pomena usklajevanja potreb • Razumevanje različnega načina sporočil v medsebojni komunikaciji • Uporaba čustvene inteligence v komunikaciji			
Kompetence , pridobljene s programom	Program bo udeležencem pomagal pri krepitevi sledečih kompetenc: - kompetenca pogajanja - poslovno komuniciranje - čustvena inteligenca - samoiniciativnost - samoocenjevanje - prilagajanje			
Spretnosti , pridobljene s programom	Udeleženec/zaposleni: • razumejo pomen besedne, nebeseden komunikacije pri pogajanjih, • znajo prepoznati sogovornikove potrebe			



	• znajo vzpostaviti ter ohraniti dober stik s sogovornikom • znajo aktivno poslušati in parafrazirati, • naštejejo lastnosti, sposobnosti, veščine in kompetence, ki določajo dobrega pogajalca in jih prepoznajo pri sebi, • spoznajo vrste učinkovitih vprašanj ter jih uporabljajo pri pogajanjih, • znajo oblikovati, razumeti, braniti in zavrniti argumente, • prepoznajo svoje pogajalske kompetence, veščine, osebnostne lastnosti in sposobnosti, • znajo določiti različne vrste pogajalske moči ter jo prepoznati pri sebi in drugih, • uporabljajo različne zaznavne položaje pri pogajanjih, • znajo ravnati s težkimi oz. različnimi sogovorniki.		
Splošne kompetence, dopolnjene s programom	Kompetence, ki jih nadgrajuje udeleženec: • komunikacijske veščine, • čustvena inteligenca • razumevanje drugačnosti • samokritičnost, samoiniciativnost, • skrb za motivacijo, • pogajalske veščine.		
Organizacija izobraževanja	Vsebinski sklop	Čas trajanja	**Oblika dela
	I. Kaj sta komunikacija in pogajanje ter njuni osnovni principi II. Psihologija vedenjskih vzorcev, pogajalski stili in prilagajanje III. Razumevanje skupnih potreb in želja od obe strani IV. Prepoznavanje težav v komunikaciji V. Seznanitev z različnimi profili sogovornikov VI. Razumevanje profilov sodelavcev VII. Praktične vaje za uporabo	I. 3 ure (3 ure TD) II. 7 ur (3 ure TD, 4 ure PD) III. 2 uri (1 ura TD, 1 ura PD) IV. 3 ure (2 uri TD, 1 ura PD) V. 17 ur (9 ur TD, 8 uri PD) VI. 11 ur (6 ure TD, 5 uri PD)	Kontaktne ure za celotno usposabljanje



	pridobljenega znanja v realnem (življenju (službenem in osebnem) VIII. Uporaba čustvene inteligence v pogajanju	VII. 10 ur (2 uri TD, 8 ur PD) VIII. 2 uri (1 ura TD, 1 ura PD) Teoretični del = TD Praktični del = PD	
	Naloge posredovane udeležencem		Predviden časovni okvir
**Spletna učilnica	0		0
**Drugi načini digitalne komunikacije	0		0
**Samostojno delo	0		0
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa (stopnja in smer izobrazbe)	Kadrovski pogoji: - visokošolska ali višješolska znanja s področja projektnega dela, marketinga, vodenja - znanja srednjega strokovnega izobraževanja s področja komunikacije in podjetništva, prodaje		

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	23.09.2020	DA	
Svet zavoda potrdil	13. 10. 2020	DA	