

Kedvezményezett neve: Pécsi Vagyonhasználó Zrt.

Fejlesztés tárgya: A munkaállalók és vállalatok alkalmazkodóképességének és termelékenységének javítása a munkaerő fejlesztésén keresztül történő támogatásáról

Támogatási összeg: 4.593.200

Támogatás intenzitása: 50%

Projekt várható befejezési dátuma: 2025.03.18.

Projekt azonosító száma: GINOP Plusz 3.2.1-21-2021

A projektek keretében megvalósuló képzések bemutatása:

IKT EXCEL Haladó

A képzés célja: A képzés célja a résztvevők továbbképzése az Excel magasabb szintű alkalmazásáról. További cél, hogy a résztvevők elsajátítsák az Excelben lévő bonyolultabb függvények használatát, a diagramok elkészítését, adatbázisok kezelését.

Tartalma:

- Alkalmazott verziók bemutatása
- Program felépítése
- Alapfogalmak, Alapvető műveletek
 - Adattípusok
 - Adatbevitel – tippek és trükkök
- Formátumbeállítások
- Munkafüzetek megjelenítésére vonatkozó hasznos ismeretek
- Alapvető számítási műveletek
 - Cellahivatkozások
- Függvények meghatározása
 - Logikai képletek
 - Hibaértékek kezelése
- Leggyakrabban használt függvények
- Idő- és szövegfüggvények, Matematikai függvények, Pénzügyi függvények
- Listák gyakorlati kezelése (rendezés, szűrés, formázás)
 - Legördülő választólista készítése
- Függvények meghatározása és saját függvények
- Feltételes formázás
 - Adatérvényesítés
 - Az adatok szűrése
- A munkafüzet és a munkalap védelme

- Nyomtatás és körlevél
- Ritkábban használt függvények
- Az index függvény, Az Fkeres függvény, A Vkeres függvény
- Munka a szöveges függvényekkel
- Adatbázisok
- Adatok beolvasása, adateszközök, Adatok grafikus megjelenítése, Adatok tagolása
- Diagram létrehozása

Ügyfélkapcsolati komplex tréning

A képzés célja: A képzés célja a résztvevők szemléletének és készségeinek fejlesztése a megfelelő

önbizalom elérésén át, az asszertív szemlélet és viselkedési eszközök megismerése és alkalmazása érdekében. Az asszertív, azaz önérvényesítő személyiség nem tartózkodik kényes ügyektől, képes magasabb pozícióban lévő emberekkel is tárgyalni és a céljait nehézségek árán is véghezvinni, anélkül, hogy bárkit megbántana a kommunikációja által. Cél, hogy a tárgyalásaik során álláspontjukat hatékonyan kifejtsek, azt tárgyalópartnereik megértsék és el is fogadják, miközben képes a többiek iránti pozitív beállítódásra, a másik ember véleményének figyelembevételével az érdekegyeztetésre és kompromisszumra. A képzésen megjelenő problémás helyzetek kielemezésével minden résztvevő tudatosíthatja a problémákat, és megválaszolhatja azokat a kérdéseket, amely egy probléma során őt érintik: mennyiben befolyásolói, alakítói a problémának és miben tudják azt megoldani. Ehhez a tréningen bemutatott technikák vannak segítségükre.

Tartalma:

- Az asszertív kommunikáció elméleti alapjai
- Az asszertív kommunikáció alkalmazásának elsődleges területei
- Kommunikációs szituációk
- Az agresszió fajtáinak gyakorlati megnyilvánulásai
- A közlés módozatai az agressziófelismerés terén
 - Az agresszió forrása
- Rámenőség, arrogancia, gorombaság, szúklátókörség, intolerancia megjelenési formáinak különbözőségei
- A negatív megnyilvánulások felismerése
 - Kiküszöbölő és feloldó technikák
- A megfelelő reakciók hatásmechanizmusai
- A szubmissziós kommunikáció jegyei
- Adott kommunikációs helyzetben jól működő kommunikációs viselkedésminták
- Adott kommunikációs helyzet feloldásának lehetőségei
- A megfelelő reakciók hatásmechanizmusai
- A szubmissziós kommunikáció jegyei

- Adott kommunikációs helyzetben jól működő kommunikációs viselkedésminták
- Adott kommunikációs helyzet feloldásának lehetőségei
- A megfelelő reakciók hatásmechanizmusai
- Egyéni probléma megközelítések, Csoportos probléma megközelítések
- Probléma megoldó szituációs feladatok