



TSL Silesia Group sp. z o.o.



Uczestnik w kategorii **MIKROPRZEDSIĘBIORSTWO
INNOWATOR ŚLĄSKA 2022**

Kompleksowa usługa szkoleniowo-doradcza

TSL Silesia Group Sp. z o.o. to prężnie rozwijającą się firma, z ugruntowaną pozycją na rynku usług szkoleniowo-doradczych. Spółka powstała w 2011 roku oraz na dzień dzisiejszy wypracowała sobie opinię stałego i pewnego partnera w biznesie. Największym atutem TSL Silesia Group jest jej zespół, który łączy wykwalifikowanych szkoleniowców oraz doradców.

Szkolenia

**„Budowanie marki osobistej na rynku pracy”
oraz**

„Marketing własnych produktów i usług”

Szkoleniowiec oraz organizator szkoleń TSL Silesia Group Sp. z o.o. Wiktoria Turlajewa opracowała program szkoleniowy stawiając na pierwsze miejsce dobro mieszkańców i przedsiębiorstw Śląska. Szkolenia mają na celu wspierać przedsiębiorstwa poprzez kształtowanie świadomości społecznej, a także osób pojedynczych, że każdy może mieć pozytywny wpływ na swoje zatrudnienie, wyniki firmy, a nawet gospodarki. Wizją innowacji jest wspieranie zaangażowania, wyzwianie w uczestnikach szkoleń inicjatywy oraz kreatywności, niezbędnych w budowaniu marki osobistej na rynku pracy, promocji usług własnych lub firmowych.

Głównym celem innowacji jest wspieranie indywidualizmu, rozpowszechnianie idei budowania marki osobistej poprzez rozwój zawodowy, świadome budowanie swojej przyszłości i ścieżki kariery. Wzmocnienie pewności siebie uczestników szkoleń bez względu na zajmowane stanowisko czy status, budowanie świadomości, że każdy ma wpływ w stopniu mniejszym lub większym na swoje życie zawodowe oraz na otoczenie, w którym działa.

Zdobyta w trakcie szkolenia wiedza praktyczna jak i teoretyczna pomaga w budowaniu ścieżki kariery, sprzedaży usług własnych, poprzez rozumienie swojej wartości, poprzez większą pewność siebie, poprzez ciągłą pracę nad sobą. Marka osobista to nie otoczka, którą buduje człowiek – to zawartość, którą się dzieli. Umiejętność prawidłowego prezentowania się pozwala na szybszą adaptację w miejscu pracy i w środowisku zawodowym.

Szkolenie obejmuje praktyczne przykłady w różnych zawodach, pozwalające każdemu uczestnikowi wykorzystać otrzymaną wiedzę według swoich zainteresowań.

Główne obszary zastosowania.

Na rynku pracy są duże oczekiwania pracowników wobec pracodawcy oraz pracodawcy wobec pracowników, które nie zawsze są zbieżne. Pracownicy oczekują większych zarobków z uwagi na inflację, rosnące ceny na paliwo, podwyżki cen za prąd czy gaz, wyższe stopy procentowe, a w ślad za nimi idące w górę raty kredytów. Pracodawcy natomiast mają problem z utrzymaniem się na rynku z uwagi na te same negatywne skutki pandemii oraz wojny w Ukrainie, są to między innymi: niedobory surowców, zakłócenia w dostawach, utrata podwykonawców, klientów, rosnące koszty logistyki. Kolejne oraz nie mniej ważne problemy pracodawców związane są

z niedostatkami wykwalifikowanych kadr lub brakiem świadomości pracowników jak duży wpływ mają na biznes procesy w firmie, w której są zatrudnione. Szkolenia „Budowanie marki osobistej na rynku pracy” oraz „Marketing własnych produktów i usług” mają na celu wspierać polskie przedsiębiorstwa poprzez kształtowanie świadomości społecznej, a także osób pojedynczych, że każdy może mieć pozytywny wpływ na swoje zatrudnienie, wyniki firmy a nawet gospodarki. W pewnym stopniu zmianę świadomości pracownika, bez względu na zajmowane stanowisko można nazwać wrażliwością na warunki początkowe lub powszechnie znanym efektem motyla, kiedy trzepot skrzydeł może spowodować w innym miejscu burzę piaskową (w dobrym tego słowa znaczeniu).

Kompleksowa usługa szkoleniowo-doradcza ma na celu poprawę sytuacji finansowej uczestników szkoleń poprzez określenie własnego planu zawodowego, zdefiniowanie i uchwycenie swojej unikalnej wartości czy odmienności, która będzie punktem wyjścia dla wszystkich działań promocyjnych, układanie planu działań, systemu wizualizacji i komunikacji. Szkolenie przygotowuje uczestników do realizacji zawodowej poprzez budowanie marki osobistej na rynku pracy bez względu na wybrany zawód, wykorzystując odpowiednie instrumenty marketingowe.

Grupa docelowa uczestników szkoleń jest bardzo szeroka:

Mogą to być specjaliści, eksperci, studenci, absolwenci, a także osoby bezrobotne, pracownicy fizyczni, również uchodźcy z Ukrainy. Opieką może zostać objęta tak szeroka grupa docelowa z uwagi na to, że instrumenty marketingowe są takie same dla każdej z grup, tylko przykłady użyte w szkoleniu są różne dla każdej z grup.

Zalety i aspekty innowacyjne zgłaszanego rozwiązania.

Klasyczny system zarządzania organizacją – to silne scentralizowane odgórnie przywództwo i jasno sprecyzowane mechanizmy kontroli, w których wszystko zależy od osób zarządzających, a pracownik jest ceniony za umiejętność dostosowania się



Wiktoria Turlajewa, szkoleniowiec TSL Silesia Group Sp. z o.o.

do systemu. Ten system zarządzania mocno przegrywa w porównaniu do nowej koncepcji zarządzania, w której praca jest organizowana wokół procesów i organizujących je zespołów, co oznacza delegowanie decyzji, odpowiedzialności i przekazanie kontroli w ręce osób realizujących dany proces.

Szkolenia z budowania marki osobistej oraz marketingu własnych produktów i usług pozwala pracownikom „zabłysnąć” na rynku pracy lub w firmie. Przedsiębiorstwom natomiast zapewnia dodatkowy rozwój, ponieważ szkolenia wzmacniają odpowiedzialność wśród szeregowych pracowników, specjalistów średniego szczebla oraz młodych kierowników jednostek poszerzając tym samym pole swobody w działaniu operacyjnym. Bowiem to oni są w najlepszym miejscu by wnieść nowe idee, posiadając przy tym solidną znajomość przedsiębiorstwa.

www.tsl-group.pl