

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3.5.4

Όταν συμφωνήσατε τους στόχους για την εργασία των πελατών σας, η εστίαση μεταφέρθηκε στην ερώτηση: Πώς θα φτάσετε τους καθορισμένους στόχους; Για το σκοπό αυτό, πρέπει να αναπτυχθούν στρατηγικές και απαραίτητα βήματα για την επίτευξη των στόχων και οι πελάτες πρέπει να γνωρίζουν τις πιθανές επιλογές στήριξης. Ανάλογα με το πόσο δύσκολος και πολύπλοκος είναι ο τρόπος επίτευξης των επιθυμητών στόχων, μπορεί να χρειαστεί: να εκπονηθεί ένα λεπτομερές σχέδιο, να καθοριστούν (ενδιάμεσοι) στόχοι, να αξιολογηθούν πόσο ρεαλιστικά είναι τα ατομικά βήματα, να προβλεφθεί η αντιμετώπιση πιθανών προκλήσεων κ.λπ.

Η προσέγγιση που επιλέγετε για την επεξεργασία στόχων με τον πελάτη σας και ένα αντίστοιχο σχέδιο δράσης είναι πιθανό να εξαρτάται από το συγκεκριμένο περιβάλλον στο οποίο εργάζεστε ως σύμβουλος απασχόλησης (π.χ. ομάδα στόχου, πόροι χρόνου και οργανωτικοί στόχοι). Προκειμένου να καταγράψετε την προσωπική ή οργανωτική σας προσέγγιση, περιγράψτε σε περίπου μια σελίδα, πώς θα προχωρούσατε κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης. Ποιες είναι οι σημαντικές πτυχές που θα λάβετε υπόψη σας; Ποια συγκεκριμένα βήματα θα ακολουθήσετε; Ποιες είναι οι χρήσιμες ερωτήσεις που θα μπορούσατε να ρωτήσετε τον πελάτη σας για να τον /την καθοδηγήσετε μέσα από τη διαδικασία λήψης αποφάσεων για τον καθορισμό στόχων και ποια τα απαραίτητα βήματα για να τους φτάσετε; Χρησιμοποιείτε συγκεκριμένες μεθόδους / εργαλεία που υποστηρίζουν την εργασία σας σε αυτή τη φάση; Ποια υποστήριξη μπορείτε να προσφέρετε για να βοηθήσετε τον πελάτη να επιτύχει τους στόχους του/ της ;

Αφού περιγράψατε την προσέγγισή σας, μπορείτε να συμμετέχετε σε ομαδική συζήτηση για να συγκρίνετε την προσέγγισή σας με τις προσεγγίσεις άλλων συμβούλων απασχόλησης. Ίσως

να πάρετε νέες ιδέες που θα μπορούσαν να κάνουν τη δουλειά σας πιο εύκολη ή / και αποδοτική.