



Центр медиации и права «Парасат»

КАТАЛОГ ТРЕНИНГОВ НА 2021 – 2022 гг.



Центр медиации и права «Парасат» предоставляет услуги по разработке и проведению профессиональных программ обучения с учётом Вашей сферы деятельности и индивидуальных запросов. Все программы обучения включают: предтренинговую диагностику, составление программы под конкретные запросы клиентов и посттренинговое сопровождение.

Форматы обучения

1. Корпоративное обучение

3. Онлайн-обучение

2. Открытые семинары и тренинги

4. Индивидуальное обучение

* Возможна разработка программ не указанных в каталоге. Обучение проводится в городах и регионах Казахстана, а также online в онлайн формате на специальных платформах.

* По итогам тренингов/семинаров выдаются сертификаты.

С 2020 года мы проводим дистанционные курсы, семинары и тренинги. Онлайн-обучение проходит в режиме реального времени, качество данного формата не уступает живым семинарам. Процесс обучения полностью продуман, на всём протяжении обучение сопровождается поддержкой координатора тренинга. Все участники вебинаров могут задавать вопросы, участвовать в рабочих сессиях и выполнять групповые задания. Раздаточный материал предоставляется в электронном формате.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ

Возможность подключения сотрудников компании из разных городов

Техническая координация и поддержка менеджера

Доступ к видеозаписям и электронным материалам

Интерактивный формат: видеосвязь и аудиосвязь, демонстрация презентаций и материалов, чаты, доски и сессионные залы для работы в малых группах

Экономия денег

Безопасное расстояние - нет риска распространения инфекций

Мы проводим обучение по следующим направлениям:

Школа HR-специалиста

- Модуль «Управление социально – трудовыми отношениями».

Школа корпоративного юриста

- Модуль 1. «Понятие и особенности правового регулирования в сфере корпоративного управления»;
- Модуль 2. «Разрешение корпоративных споров»;
- Модуль 3. «Актуальные вопросы гражданского процессуального законодательства РК»;
- Модуль 4. «Актуальные вопросы гражданского процессуального законодательства РК»;
- Модуль 5. «Взаимодействие с государственными органами»;
- Модуль 6. «Договорное право»;
- Модуль 7. «Актуальные изменения действующего законодательства РК».



Программы для руководителей и для подготовки кадрового резерва

- Менеджмент: работа над ошибками;
- Коучинг как стиль руководства;
- Подготовка и реализация управленческих решений;
- Развитие управленческого потенциала;
- Управленческие ошибки в менеджменте;
- Навыки руководителя. Курс для сотрудников кадрового резерва;
- Анализ проблем и принятых решений;
- Фасилитация. Как эффективно проводить рабочие совещания и собрания;
- Медиация для менеджеров. Разрешение споров/конфликтов на работе;
- Медиативные навыки для руководителей и специалистов служб управления персоналом;
- Подготовка и проведение стратегических сессий в компании;
- Разрешение конфликтов и восстановление рабочих отношений на производстве;
- Основы управления проектами;
- Карьерный менеджмент в организации.

Программы для членов согласительной комиссии

- Процедура разрешения трудового спора согласительной комиссией;
- Основы трудового законодательства и навыки переговорного процесса для членов согласительной комиссии;
- Навыки переговорного процесса и основы трудового законодательства для членов согласительной комиссии;
- Тренинг для переговорщиков. Эффективные переговоры (Гарвадская модель);
- Курс подготовки корпоративного медиатора. Медиация в социально – трудовых отношениях. Общий курс медиации;
- Трудовые споры: порядок рассмотрения индивидуального трудового спора в согласительной комиссии.

ТРЕНЕРЫ

Тренинги проводит команда бизнес- тренеров Центра медиации и права «Парасат», приглашенные отраслевые эксперты и международные бизнес-тренеры. Все тренеры имеют профильное образование, практический опыт и соответствующие квалификации.

└ Как зарегистрироваться на тренинг?

Тел.: +7 (727) 313 14 40, +7 777 397 11 27, +7 705 984 15 59

info@mediationparasat.kz

www.mediationparasat.kz



Программы для руководителей и специалистов

- Искусство презентации и ораторское мастерство;
- Внутренняя клиентоориентированность и внутрикорпоративные коммуникации;
- Основы качественного сервиса при обслуживании внутренних клиентов;
- Эмоциональный интеллект;
- Эффективные переговоры;
- Стандарты делового письма;
- Роль юриста в компании;
- Юрист в судебном процессе;
- Управления продажами. Курс по обучению технологиям продаж руководителей отделов продаж;
- Нормирование и оплата труда: новый подход с учетом новых требований (2021 или 2022 гг.). Исчисление средней заработной платы работника: система, порядок и сроки оплаты. Новые подходы к оплате труда работников, занятых в неблагоприятных условиях труда;
- Законодательство РК, практика его применения, ожидаемые изменения, риски для недропользователей.

Специализированные программы обучения

- Правила осуществления мониторинга за соблюдением выполнения условий контракта, в рамках действующего законодательства;
- Миграционное законодательство и рабочие разрешения;
- Новые правила приобретения товаров, работ и услуг, используемых при проведении операций по недропользованию, в соответствии с утвержденным Кодексом «О недрах и недропользовании»;
- Актуальные вопросы трудового законодательства;
- Актуальные вопросы гражданского процессуального законодательства РК;
- Обзор изменений в Гражданский кодекс РК и Гражданский процессуальный кодекс РК;
- Обзор изменений в Трудовой кодекс РК;
- Корпоративное право и корпоративное управление;
- Договорное право.

Программы для руководителей и технических специалистов нефтегазовой сферы

- Риск менеджмент в нефтегазовой сфере;
- Методы разработки нефтяных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами;
- Повышение эффективности добычи углеводородов из неоднородных коллекторов на поздней стадии разработки месторождений;
- Гидравлический разрыв пласта как метод управления продуктивностью скважин;
- Новые технологии добычи нефти и газа установками погружных центробежных насосов в осложнённых условиях;
- Современные технологии эксплуатации скважин установками погружных насосов.

Все участники в процессе обучения получают раздаточный материал, а после окончания тренингов/семинаров сертификаты.

ШКОЛА HR-СПЕЦИАЛИСТА

МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО – ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ»

Цель данного модуля: освоение теоретических знаний, ознакомление с новшествами в законодательных актах, регулирующих трудовые отношения, закрепление практических навыков применения инструментов медиации и медиативного подхода необходимых в управлении социально-трудовыми отношениями.

Аудитория курса – корпоративные HR-специалисты, руководители HR департаментов.

Блок 1. Трудовой Кодекс Республики Казахстан

- Трудовой договор: стороны, права и обязанности работника и работодателя;
- Рабочее время: нормальная, сокращенная, меньшая и неполная продолжительность рабочего времени;
- Понятие и виды времени отдыха. Перерывы для отдыха и приема пищи. Специальные перерывы;
- Новое в трудовом законодательстве РК в вопросах института представительства работников. Роль представителей работника в регулировании трудовых отношений;
- Материальная ответственность и ее виды. Условия наступления материальной ответственности стороны трудового договора за причинение ущерба (вреда);
- Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации.

Блок 2. Порядок рассмотрения трудовых споров на производстве

- Предпосылки возникновения спора или конфликта на производстве;
- Организационно-технические и экономические причины трудовых споров;
- Отличия индивидуальных и коллективных трудовых споров;
- Консенсус в трудовом споре;
- Эскалация и деэскалация трудового спора;
- Типология трудовых конфликтов;
- Методы и формы разрешения трудового спора на производстве. Компетенции согласительной комиссии;
- Примирительная комиссия и порядок ее функционирования. Рассмотрение коллективных трудовых споров.

Блок 3. Медиация и медиативный подход при предупреждении и разрешении трудовых споров.

- Традиционные методы урегулирования трудовых споров;
- Медиация и медиативный подход как инструменты предупреждения и разрешения трудовых споров;
- Трудовая медиация: этапы и инструменты;
- Организационная медиация и возможности ее применения на производстве.

Все участники в процессе обучения получают раздаточный материал, а после окончания тренингов/семинаров сертификаты.



ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО ЮРИСТА

Школа корпоративного юриста это - комплексная специализированная программа обучающих семинаров и тренингов для корпоративных юристов компании.

Цель курса – обзор и актуализация законодательной базы, комплексное повышение уровня профессиональных знаний, систематизация знаний и навыков, формирование единых эффективных стандартов работы корпоративных юристов компании.

Аудитория курса – корпоративные юристы, руководители юридических департаментов.

Модуль 1. «Понятие и особенности правового регулирования в сфере корпоративного управления»

- Понятие корпоративного управления;
- Особенности правового регулирования управления корпорациями;
- Правовое регулирование внутренних документов компании, проблемы разработки локальных нормативных актов, положений об органах управления компании, порядок их согласования;
- Локальные нормативные акты в сфере корпоративного управления;
- Модель корпоративной структуры: дочерние и зависимые общества, постоянное представительство, управляющие компании;
- Актуальные вопросы статуса хозяйствующих субъектов, вопросы взаимодействия аффилированных организаций;
- Правовое регулирование процесса организации и проведения годовых и внеочередных общих собраний участников, общих собраний акционеров;
- Правовое регулирование процесса согласования крупных сделок и сделок с заинтересованностью, односторонних сделок, сделок с ценными бумагами компании, порядок их согласования.

Модуль 2. «Разрешение корпоративных споров»

- Понятие и разновидности корпоративных споров;
- Особенности рассмотрения дел по корпоративным спорам;
- Способы альтернативного разрешения корпоративных споров: медиация, мировое соглашение, третейские суды, партисипативные процедуры.

Модуль 3. «Актуальные вопросы гражданского процессуального законодательства РК»

- Исковое производство, рассмотрение дела в суде первой инстанции;
- Доказательства и доказывание в гражданском судопроизводстве;
- Судебное разбирательство. Обжалование судебных актов, пересмотр по вновь открывшимся обстоятельствам;



- Особое исковое производство. Оспаривание действий государственных органов и должностных лиц. Гражданское и административное судопроизводство. Порядок осуществления государственного контроля и надзора за субъектами предпринимательской деятельности;
- Процедурные проблемы третейских судов: теория и практика (особенности рассмотрения дел с участием национальных компаний);
- Судебная практика при рассмотрении дел о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью работника. Мера ответственности причинителя вреда.

Модуль 4. «Актуальные вопросы гражданского процессуального законодательства РК»

- Исковое производство, рассмотрение дела в суде первой инстанции;
- Доказательства и доказывание в гражданском судопроизводстве;
- Судебное разбирательство. Обжалование судебных актов, пересмотр по вновь открывшимся обстоятельствам;
- Особое исковое производство. Оспаривание действий государственных органов и должностных лиц. Гражданское и административное судопроизводство. Порядок осуществления государственного контроля и надзора за субъектами предпринимательской деятельности;
- Процедурные проблемы третейских судов: теория и практика (особенности рассмотрения дел с участием национальных компаний).

Модуль 5. «Взаимодействие с государственными органами»

- Правовые основы деятельности государственных органов при осуществлении контрольных и надзорных функций;
- Проверки регулирующих и уполномоченных государственных органов. Методика разработки и экспертиза правовых актов. Применение антикоррупционного законодательства РК.

Модуль 6. «Договорное право»

- Общие положения о договоре;
- Заключение, изменение, расторжение и прекращение договора, признание договора недействительным;
- Обеспечение исполнения договоров;
- Контракты с нерезидентами;
- Ответственность за нарушение договоров;
- Отдельные виды договоров в особенной части гражданского кодекса.

Модуль 7. «Актуальные изменения действующего законодательства РК»

- Обзор изменений в Гражданский кодекс РК и Гражданский процессуальный кодекс РК;
- Обзор изменений в КоАП.



Возможно проведение отдельного семинара «Актуальные вопросы недропользования в Казахстане в свете изменений законодательства страны»:

- регистрация прав;
- лицензирование;
- порядок заключения контрактов;
- модельный контракт;
- заявки и конкурсные предложения;
- гарантии прав недропользователей;
- порядок возмещения потерь в связи с переводом земель из одной категории в другую, связанных с контрактной территорией на недропользование;
- приоритетное право государства на приобретение отчуждаемого права недропользования (его части) и (или) доли участия (пакета акций) в юридическом лице, обладающим правом недропользования.

Все участники в процессе обучения получают раздаточный материал, а после окончания тренингов/семинаров сертификаты.



ОПИСАНИЕ ПРОГРАММ

Программы для руководителей и для подготовки кадрового резерва

Менеджмент: работа над ошибками (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители для повышения управленческого уровня.

В процессе обучения слушатели смогут:

- узнать, какие чаще всего совершаются управленческие ошибки;
- расширить свой арсенал управленческих технологий;
- разобрать с трудностями при подготовке и проведении совещаний;
- узнать о факторах, снижающие эффективность менеджмента.

Коучинг как стиль руководства (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители любого уровня.

В процессе обучения слушатели смогут:

- усовершенствовать свои навыки лидера, менеджера, коуча;
- повысить уверенность и компетентность каждого руководителя в компании с тем, чтобы они могли успешно управлять сотрудниками разного уровня, от самых успешных до отстающих, добиваясь от них максимальной отдачи;
- определить эффективные стратегии работы со своей командой, ставить цели и задачи, оценивать их выполнение, поддерживать своих сотрудников и мотивировать их на достижение поставленных целей, направлять их и помогать, когда результаты работы сотрудников не отвечают вашим ожиданиям.

Подготовка и реализация управленческих решений (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители любого уровня.

В процессе обучения слушатели смогут:

- углубить свои представления о процессе подготовке управленческих решений;
- проанализировать имеющийся опыт выработки управленческих решений.

Развитие управленческого потенциала (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители любого уровня.

В процессе обучения будут затронуты следующие вопросы:

- эффективная работа организации и содержание процессов управления;
- понимание сути лидерства и менеджмента как составляющих роли руководителя;
- соотнесение результатов самооценки своего предпочтительного стиля поведения с актуальными требованиями к роли руководителя/лидера;
- приобретение базовых навыков решения проблем, расстановки приоритетов и делегирования, а также коммуникации, с точки зрения лидера/руководителя.

Управленческие ошибки в менеджменте (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители среднего звена.

В результате семинара-тренинга, слушатели:

- получат набор инструментов и навыков, необходимых для успешного управления организаций;
- освоят основные навыки мотивации персонала;
- научатся избегать или нейтрализовать конфликтные ситуации;
- освоят инновационные методы стратегии управления персонала.

Навыки руководителя. Курс для сотрудников кадрового резерва (20 академ. часов)

Целевая аудитория: работники компании, находящиеся в кадровом резерве.

Цель курса:

- достичь большей уверенности и стать более авторитетным в процессах управления;
- попробовать использовать надежные управленческие инструменты;
- составить план действий для подготовки себя в качестве руководителя;
- идентифицировать предпочтительные стили управления и сравнить их с остальными;
- применять элементы всех стилей в управлении в различных ситуациях.

Анализ проблем и принятий решений (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители отделов и управлений. Он также будет полезен сотрудникам, желающим развить свои навыки по эффективному решению проблем и принятию решений. Основной задачей данной программы является ознакомление участников с системным подходом к принятию решений, развитие навыков диагностики и анализа проблем в организации через выявление сильных и слабых сторон участников в процессе принятия решений.

В процессе обучения слушатели смогут:

- формулировать и определять суть проблемы;
- анализировать проблему и выявлять основные причины ее возникновения;
- определять и применять процесс набора, оценки и выбора альтернатив решений проблемы;
- принимать во внимание человеческий и другие факторы, влияющие на возникновение и решение проблемы;
- освоить принципы реализации наилучшей альтернативы, идентифицировав потребности заинтересованных сторон, сформировав команду для ее воплощения;
- уметь планировать и контролировать реализацию своего решения;
- применять алгоритм решения проблем на практике.



Фасилитация. Как эффективно проводить рабочие совещания и собрания (20 академ. часов)

Целевая аудитория: все сотрудники компании.

Цель программы:

- познакомить с основными инструментами фасилитации;
- дать отличия фасилитации от бизнес-тренинга;
- раскрыть преимущества фасилитированного обсуждения и соединить изученные технологии и форматы; обсуждения с решением текущих рабочих задач;
- практически отработать основные инструменты и технологии фасилитированного обсуждения. Фасилитация – одновременно процесс и группа навыков, позволяющих эффективно организовать обсуждение сложной проблемы или спорной ситуации и без потерь времени выполнить все пункты повестки собрания или совещания.
- успешная фасилитация включает предварительную подготовку, планирование и конструктивный подход. Основная цель фасилитации – решить конкретные бизнес-вопросы: проанализировать проблемы, собрать идеи, уточнить задачи, найти решения, спланировать действия. Продуктом фасилитации являются организационные решения и предложения, зафиксированные на бумаге и на фотографиях, которые повлекут за собой организационные изменения.

Подготовка и проведение стратегических сессий в компании (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители и специалисты компании.

В процессе обучения слушатели смогут:

- углубить свои представления о процессе подготовке управленческих решений;
- проанализировать имеющийся опыт выработки управленческих решений.

Медиативные компетенции для менеджеров (30 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители, имеющие в своем подчинении 3 и более работников.

В процессе обучения слушатели смогут:

- получить необходимый объём теоретических знаний, как предупредить и разрешить конфликты на производстве;
- закрепить алгоритм ведения процедуры медиации.



«Медиация для менеджеров. Разрешение конфликтов на работе» (30 академ. часов)

Целевая аудитория: работники HR управлений, руководители, имеющие в своем подчинении 3 и более работников.

В процессе обучения слушатели смогут:

- освоить практические инструменты, необходимые для успешного ведения переговоров по разрешению, предупреждению конфликтов;
- получить необходимый объём теоретических знаний;
- закрепить алгоритм ведения процедуры медиации;
- усовершенствовать навыки разрешения конфликтов и восстановление рабочих отношений в коллективе;
- компетентно разрешать возникающие споры и выйти из конфликта, сохранив партнерские отношения в коллективе.

Карьерный менеджмент в организации

Модульная программа обучения навыкам управления профессиональной карьерой сотрудников **(10 – 15 академ. часов)**.

Целевая аудитория: руководители любого уровня.

Слушатели курса получают системные представления о современных мировых тенденциях в области планирования и развития карьеры сотрудников. Ответят на вопрос о необходимости развития собственной карьеры и карьеры своих подчиненных. Поймут, как организовать эффективно корпоративный центр развития карьеры.

Модуль. Карьера в VUCA-мире

Основные темы: Понятие карьеры. SPOD мир и VUCA мир: смена карьерной парадигмы. Виды карьеры. Жизненный и карьерный цикл. Этапы развития карьеры.

Модуль «Стратегическое управление карьерой сотрудников в организации»

Основные темы: Управление карьерой в общей системе управления персоналом в организации. Ограничения развития карьеры в компании. Жизненный цикл сотрудника. Юридический и психологический контракт с сотрудником. Карьерные лифты в компании: пути и матрицы развития карьеры. Особенности формирования карьерных систем для разновозрастных коллективов. Соппротивление изменениям. Метрики эффективности управления карьерой.

Модуль «Корпоративный Центр развития карьеры»

Основные темы: Задачи и функции корпоративного Центра развития карьеры.

Организация деятельности Центра развития карьеры. Основные карьерные запросы сотрудников. Ключевые роли: HR как организатор и внутренний карьерный коуч и консультант, Руководитель как карьерный коуч, консультант и ментор.

Информационная среда для управления карьерой в компании. Этический кодекс и политика конфиденциальности, конфликт ролей. Обзор инструментов развития карьеры сотрудников.



Модуль «Кадровый профайлинг как инструмент прогнозирования карьерного трека»

Основные темы: Понятие кадрового профайлинга. Психотипирование кандидатов и сотрудников. Понятие метапрограммного профиля. Прогнозирование поведения, мотивации, конфликтности и стрессоустойчивости инструментами кадрового профайлинга.

Модуль «Стресс и эмоциональное выгорание на рабочем месте»

Основные темы: Синдром выгорания как болезнь 21 века. Стадии и симптомы выгорания. Стадии выгорания по Г.Фрейденобергу. Стадии выгорания по К.Маслач. Факторы формирования синдрома выгорания. Показатели выгорания компании и сотрудника. Профилактика выгорания. Инструменты руководителя по работе с выгоранием сотрудника (мотивация посредством удовлетворения потребностей, постановки целей, структурирования работы, изменения ожиданий и с помощью справедливости).

Модуль «Медиативный подход как способ урегулирования трудовых споров и организационных конфликтов»

Основные темы: Понятие организационного конфликта. Медиативный подход как инструмент диагностики уровней и причин конфликта.

Модуль «Аутплейсмент»

Основные темы: Аутплейсмент как демонстрация корпоративной социальной ответственности компании. Поддержка сотрудников, увольняемых по инициативе работодателя. Рекомендации по содержанию программ аутплейсмента. Exit-интервью. Чек лист эффективности поиска работы и трудоустройства.



Программы для обучения членов согласительной комиссии

Процедура разрешения трудового спора согласительной комиссией (20 академ. часов)

Целевая аудитория: члены согласительной комиссии.

В процессе обучения слушатели смогут:

- ознакомятся с инструментами эффективного разрешения конфликтных/спорных ситуаций в социально – трудовых отношениях путем применения техник переговорного процесса;
- постатейно обсудят с участниками статьи Трудового Кодекса, касающиеся вопросов, рассматриваемые согласительной комиссией, рассмотрений коллективных/индивидуальных трудовых споров;
- получат практические инструменты, необходимые для ведения эффективных переговоров со сторонами, узнают о форматах, стратегиях, стилях ведения переговоров, факторах, влияющие на успешность ведения переговоров, научатся предвидеть сложности при ведения переговоров и ознакомиться со способами их преодоления.

Основы трудового законодательства и навыки переговорного процесса для членов согласительной комиссии (20 академ. часов)

Целевая аудитория: члены согласительной комиссии, работники профсоюзных организаций компании, работники Служб управления персоналом.

В процессе обучения слушатели смогут:

- ознакомятся с инструментами эффективного разрешения конфликтных/спорных ситуаций в социально – трудовых отношениях путем применения техник переговорного процесса;
- постатейно обсудят с участниками статьи Трудового Кодекса, касающиеся вопросов, рассматриваемые согласительной комиссией, рассмотрений коллективных/индивидуальных трудовых споров;
- получат практические инструменты, необходимые для ведения эффективных переговоров со сторонами, узнают о форматах, стратегиях, стилях ведения переговоров, факторах, влияющие на успешность ведения переговоров, научатся предвидеть сложности при ведения переговоров и ознакомиться со способами их преодоления; ознакомятся с алгоритмом разрешения индивидуального трудового спора согласительной комиссией, в соответствии со ст. 159 ТК РК.



Трудовые споры: порядок рассмотрения индивидуального трудового спора в согласительной комиссии (12 академ. часов)

Целевая аудитория: члены согласительных комиссий, работники служб управления персоналом.

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

Модуль 1. Порядок рассмотрения индивидуальных трудовых споров в согласительной комиссии:

- Члены согласительной комиссии: их полномочия, обязанности и ответственность;
- Поэтапный порядок создания согласительной комиссии;
- Документы, регламентирующие деятельность согласительной комиссии (анализ проекта положения о работе комиссии);
- принципы работы согласительной комиссии, особенности;
- сроки обращения, рассмотрения спора в согласительной комиссии;
- порядок принятия решения членами согласительной комиссии, отвод членов комиссии;
- последствия неурегулирования спора в согласительной комиссии;
- восстановление работника на работе, процедура, обязанности работодателя.

Модуль 2. Судебная практика рассмотрения трудовых споров и конфликтов

- Меры правового характера по предупреждению трудовых споров;
- Основные виды трудовых споров, разрешаемые в судебном порядке;
- Судебная практика разрешения трудовых споров:
 - судебная практика при разрешении споров по дисциплинарным взысканиям;
 - включая и увольнение;
 - судебная практика по разрешению споров по незаконным увольнениям и сокращениям;
 - судебная практика по разрешению споров по сверхурочной работе и по времени;
 - судебная практика по разрешению споров по оплате труда.

Модуль 3. Порядок проведения проверок государственной инспекцией труда

- Государственный контроль за соблюдением трудового законодательства Республики Казахстан;
- Принципы деятельности и основные задачи государственной инспекции труда;
- Акты государственного инспектора труда;
- Права и обязанности государственного инспектора труда;
- Виды проверок в соответствии с Предпринимательским кодексом Республики Казахстан;
- Внеплановые проверки;
- Профилактический контроль с посещением субъекта (объекта) контроля;
- Сроки проведения проверки и профилактического контроля с посещением субъекта (объекта) контроля;
- Критерии оценки степени риска за соблюдением трудового законодательства. Проверочные листы;
- Права и обязанности должностных лиц государственных органов при осуществлении контроля;
- Права и обязанности субъекта контроля либо его уполномоченного представителя при осуществлении контроля;

- Порядок обжалования решений, действий (бездействия) органов контроля и их должностных лиц;
- Указ Главы государства от 26.12.2019 года «О введении моратория на проверки субъектов малого предпринимательства, в том числе субъектов микропредпринимательства с 01 января 2020 года до 01 января 2023 года»;
- Ответственность за нарушения трудового законодательства в РК;
- Порядок рассмотрения индивидуальных и коллективных трудовых споров.

Тренинг для переговорщиков. Эффективные переговоры (Гарвадская модель) (20 академ. часов)

Целевая аудитория: все специалисты и менеджеры для повышения навыков ведения переговоров по Гарвадской модели переговоров.

В процессе обучения слушатели смогут:

- проанализировать эффективность применяемых подходов к подготовке и ведению переговоров;
- познакомить участников с инструментами эффективного предупреждения, разрешения конфликтных/спорных ситуаций путем применения техник переговорного процесса;
- ознакомить участников с тактиками, стратегиями и инструментами переговорного процесса.

Программы для руководителей и специалистов компаний Эмоциональный интеллект (20 академ. часов)

Целевая аудитория: тренинг будет полезен для всех сотрудников компании. Эмоциональный интеллект является одной из важнейших черт и способностей личности, обеспечивающих ее внутреннее равновесие, уверенность в себе, а также успешность ее взаимодействия с окружающими.

В процессе обучения слушатели смогут:

- научиться осознавать собственные эмоции и эмоции другого человека;
- научиться применять различные методы управления своими эмоциями и эмоциями другого человека для выстраивания более эффективных отношений.
-

Стандарты делового письма (20 академ. часов)

Целевая аудитория: тренинг будет полезен для всех сотрудников компании, кто в процессе своей работы сталкивается с письменной коммуникацией.

В процессе обучения слушатели смогут:

- научиться понимать особенности написания разных типов писем;
- проанализировать часто встречающиеся ошибки при написании деловых писем;
- научиться качественно писать деловые письма.



Нормирование и оплата труда: новый подход с учетом новых требований (2021 или 2022 гг.). Исчисление средней заработной платы работника: система, порядок и сроки оплаты. Новые подходы к оплате труда работников, занятых в неблагоприятных условиях труда (12 академ. часов)

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Новые изменения в Трудовом кодексе РК;
- Изменения по оплате труда в соответствии с Кодексом «О здоровье народа и системе»;
- Оплата сверхурочной работы и работы в выходные дни – новое требование для ночных работников;
- Организация и оплата труда дистанционных работников;
- Оплата труда при сокращении рабочего дня, недели;
- Оплата трудового отпуска;
- Отпуска без содержания;
- Оплата времени простоя;
- Компенсационные выплаты при увольнении работника;
- Единые правила исчисления средней заработной платы – порядок их применения;
- Заработная плата и налоги\отчисления – практический подсчет и необлагаемые суммы 12;
- ОПВ и ОППВ: порядок применения на предприятии;
- Организация работы вахтовым методом;
- Нормирование труда: новый подход с учетом требований (2021 или 2022);
- Проверки и штрафы в области нормирования и оплаты труда.

Законодательство РК, практика его применения, ожидаемые изменения, риски для недропользователей (12 академ. часов)

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Государственный контроль соблюдения законодательства РК в области охраны окружающей среды;
 - порядок проведения;
 - обжалование результатов;
 - позиция Верховного Суда РК по вопросам, связанным с проведением контроля,
 - применением ответственности и разрешением споров, возникших по его результатам;
 - выводы и рекомендации.
- Положения об оценке воздействия на окружающую среду (ОВОС) в проекте Экологического кодекса РК:
 - опыт правового регулирования ОВОС в отдельных зарубежных государствах;
 - нововведения, предусмотренные проектом Экологического кодекса РК;
 - определение возможных правовых рисков, поиск путей их снижения.
- Экологические разрешения:
 - экологические разрешения в отдельных зарубежных странах: виды, цели применения, практические примеры;
 - ответственность за нарушения законодательства в области экологических разрешений в зарубежных странах: практические примеры;
 - нововведения, предусмотренные проектом Экологического кодекса РК;
 - определение возможных правовых рисков, поиск путей их снижения.

Искусство презентации и ораторское мастерство (20 академ. часов)

Целевая аудитория: программа разработана для всех сотрудников компании, профиль должности которых предполагает наличие данных навыков, или у которых возникает индивидуальная потребность в проведении презентаций (проектная работа, задания).

В процессе обучения слушатели смогут:

- определять и планировать основные действия по подготовке презентации;
- грамотно разрабатывать структуру бизнес-презентаций и профессионально их проводить;
- применять различные методы работы с аудиторией. Предоставлять ответы на задаваемые вопросы.

Внутренняя клиентоориентированность и внутрикорпоративная коммуникация (20 академ. часов)

Целевая аудитория: все работники компании.

В процессе обучения слушатели смогут:

- развитие навыков и умений, необходимых для эффективного взаимодействия с коллегами и внутренними клиентами;
- совершенствование и развитие коммуникационных навыков участников курса, необходимых для эффективного взаимодействия с внутренними клиентами в работе на общий результат;
- выработка навыков конструктивной обратной связи, конструктивной критики;
- формирование индивидуального подхода в общении с коллегами, с внутренними клиентами.

Основы качественного сервиса при обслуживании клиентов (20 академ. часов)

Целевая аудитория: работники сервисного обслуживания.

В процессе обучения слушатели смогут:

- узнать о составляющих качественного сервиса в компании;
- получить знания об инструментах качественного сервиса;
- отработать алгоритм работы с жалобами и претензиями клиентов.

Роль юриста в компании (20 академ. часов)

Целевая аудитория: корпоративные юристы компании.

В процессе обучения слушатели смогут:

- проанализировать часто встречающиеся ошибки в работе корпоративных юристов;
- овладеют необходимыми практическими знаниями, позволяющими четко определить свою роль в качестве юриста;
- научиться правильно избегать потенциальных проблем связанных с трудностями юридической практики;
- усовершенствуют навыки по предупреждению правовых рисков;
- правильно структурируют своей деятельности в качестве юриста.

Юрист в судебном процессе (20 академ. часов)

Целевая аудитория: юристы разных сфер деятельности.

Цель программы:

- эффективная подготовка к судебному процессу;
- оценка судебных рисков и разработка эффективной тактики ведения судебного дела;
- поможет усовершенствовать коммуникативные техники, навыки убедительного выступления, уверенного поведения;
- позволит наработать успешную практику участия в судебных процессах.

Управления продажами. Курс по обучению технологиям продаж руководителей отделов продаж (20 академ. часов)

Целевая аудитория: руководители отделов продаж.

В процессе обучения слушатели смогут:

- отработать навыки эффективного руководства в розничных продажах: постановка цели SMART,
- эффективные коммуникации, конструктивная обратная связь работе подчиненных, работа с конфликтными ситуациями, тайм менеджмент;
- отработать навыки эффективных продаж, начиная с поиска/привлечения клиентов, выяснение скрытых потребностей через технику последовательного задавания вопросов (СПИН);
- эффективно осуществлять руководство работниками, осуществляющие продажи в компаниях;
- закрепить составляющие эффективной продажи на продвинутом уровне.



Специализированные программы обучения

Правила осуществления мониторинга за соблюдением выполнения условий контракта, в рамках действующего законодательства (8–16 академ. часов)

Целевая аудитория: юристы компании.

Цель семинара - раскрыть основные изменения произошедшие в законодательстве РК по правилам осуществления мониторинга за соблюдением выполнения условий контракта.

Основные вопросы:

- предоставление отчетности лицензионно-контрактных условий недропользователями;
- анализ отчетов лицензионно-контрактных условий;
- корректировка отчетов ЛКУ;
- алгоритм и порядок направления уведомлений;
- исполнение финансовых обязательств с учетом закупок проведенных с нарушением;
- прочие обязательства по Контрактам (обучение, НИОКР, ликвидационный фонд и социально- экономическое развитие региона);
- последние изменения в Правилах приобретения товаров работ и услуг.

Миграционное законодательство и рабочие разрешения (8 академ. часов)

Целевая аудитория: работники компании, занимающиеся оформлением разрешительных документов для иностранных работников.

Цель семинара - освещение вопросов миграционного права: особенности правового положения иностранцев, процедура оформления виз ,вопросы регистрации иностранцев, проблемы ведения бизнеса иностранцами.

Основные вопросы:

- правовое положение иностранцев в Казахстане, обзор миграционного законодательства;
- разрешения на привлечение иностранной рабочей силы;
- визы;
- регистрация иностранных граждан.

Актуальные вопросы трудового законодательства (16 академ. часов)

Целевая аудитория: специалисты кадровых служб, HR департаментов, юристы компании.

Цель программы:

- анализ наиболее актуальных вопросов применения Трудового Кодекса РК;
- анализ правоприменительной практики; участники получают рекомендации и проведут разбор типичных ошибок.

Актуальные вопросы гражданского процессуального законодательства РК (16 академ. часов)

Целевая аудитория: юристы, специализирующиеся на претензионно-исковой работе.

Цель семинара:

- семинар направлен на стандартизацию знаний в области претензионно-исковой работы;
- альтернативных способов урегулирования споров.

Обзор изменений в Гражданский кодекс РК и Гражданский процессуальный кодекс РК (12 академ. часов)

Целевая аудитория: юристы компании, специалисты кадровых служб, HR-департаментов.

Цель программы:

Проведение обзора и анализа наиболее актуальных вопросов и изменений **в Гражданском кодексе РК и Гражданском процессуальном кодексе РК** (на момент проведения тренинга).

- анализ правоприменительной практики;
- участники получают рекомендации и проведут разбор типичных ошибок.

Обзор изменений в Трудовой кодекс РК (12 академ. часов)

Целевая аудитория: юристы компании, специалисты кадровых служб, HR-департаментов.

Цель программы:

Проведение обзора и анализа наиболее актуальных вопросов и изменений **в Трудовом кодексе РК** (на момент проведения тренинга).

- анализ правоприменительной практики;
- участники получают рекомендации и проведут разбор типичных ошибок.

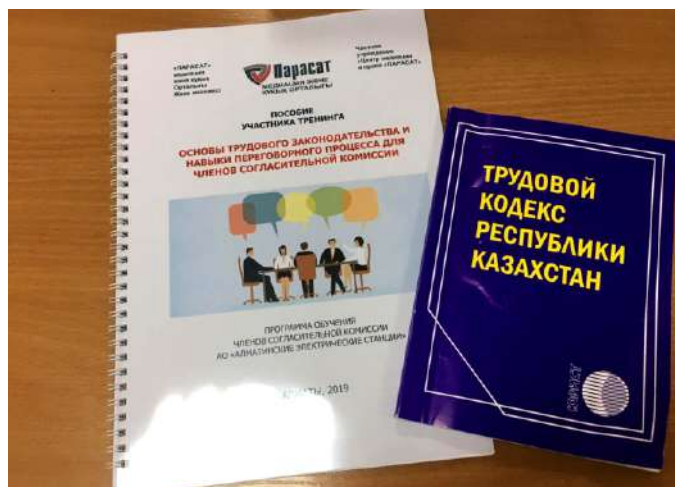
Корпоративное право и корпоративное управление (16 академ. часов)

Целевая аудитория: юристы компании, специалисты кадровых служб, HR-департаментов.

Цель программы: анализ ключевых изменений корпоративного законодательства, основных тенденций в судебной практике, а также актуальных практических проблем корпоративного права.

Семинар направлен на:

- Изучение новелл казахстанского гражданского (корпоративного) законодательства, анализ пробелов и противоречий в действующем законодательстве;
- Выработка приемлемых и соответствующих требованиям действующего законодательства выходов из реальных ситуаций;
- Анализ судебной и иной правоприменительной практики по рассматриваемым вопросам;
- Расширение знаний в области корпоративного права и корпоративных отношений.
- Стандартизацию знаний в области: внутрикорпоративной работы компании и способов урегулирования корпоративных споров.



Договорное право (16 академ. часов)

Целевая аудитория: корпоративные юристы (юристы компаний), менеджеры, специализирующиеся на договорной работе компании.

Цель семинара:

Цель данного семинара состоит в оснащении юристов и других специалистов-практиков методологией организации договорной работы в условиях подвижности и неопределенности правового регулирования и судебной практики. На семинаре будут обсуждаться основные методы управления юридическими рисками в сфере договорных отношений и рекомендации по составлению договоров, формулированию договорных условий.

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Общие вопросы договорного права. Практические вопросы заключения договора;
- Проблемные вопросы исполнения договорных обязательств;
- Актуальные вопросы обеспечения обязательств;
- Проблемные вопросы прекращения договорных обязательств.

«Новые правила приобретения товаров, работ и услуг, используемых при проведении операций по недропользованию, в соответствии с утвержденным Кодексом «О недрах и недропользовании» (8-16 академ. часов)

Целевая аудитория: специалисты отдела закупок компании, юристы.

Цель семинара - осветить основные изменения, произошедшие в правилах приобретения товаров, работ и услуг, используемых при проведении операций по недропользованию.

Основные вопросы:

- ознакомление с новыми НПА в части местного содержания, планируемых и фактических закупок, разработанных в рамках Кодекса РК «О недрах и недропользовании»;
- формирование отчетности в ИС «СПОН» и получение доступа на редактирование;
- ознакомление с общими положениями нового проекта правил закупок в соответствии с положениями Кодекса РК «О недрах и недропользовании».



Программы для руководителей и технических специалистов нефтегазовой сферы

Риск менеджмент в нефтегазовой сфере (24 академ. часов)

- Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:
- Принципы и концепции;
- Введение в процессы управления рисками проектов;
- Планирование управления рисками проектов;
- Идентификация рисков;
- Качественный анализ рисков;
- Количественный анализ рисков;
- Планирование ответов на риски;
- Мониторинг и контроль рисков;
- Инструменты, методы и шаблоны управления рисками проекта;
- Основные статистические распределения.

Методы разработки нефтяных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами (20 – 40 академ. часов)

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Эффективность системы заводнения в различных геолого-физических условиях;
- Влияние качества закачиваемой воды на эффективность заводнения;
- Оценка перспективности применения МУН исходя из промысловых данных;
- Характеристика месторождений с трудноизвлекаемыми запасами;
- Классификация трудноизвлекаемых запасов;
- Технологии разработки высоковязких нефтей и битумов с учетом особенностей;
- Геологического строения и фильтрационно-емкостных свойств пласта;
- Разработка низкопроницаемых коллекторов;
- Особенности применения МУН на начальном этапе разработки месторождения;
- Особенности применения МУН на поздней стадии разработки месторождения;
- Исследования керна и пластовых флюидов для подбора эффективных МУН на пласт;
- Практикумы «Оценка КИН при заводнении пластов на основе ФЕС;
- Выбор МУН с учетом геолого-физических характеристик пласта;
- Применение и выбор технологии водогазового воздействия с использованием насосно-эжекторных систем;
- «Моделирование процессов, происходящих в пласте при различных МУН;
- Семинар «Практика и перспективы применения МУН в мире».

Повышение эффективности добычи углеводородов из неоднородных коллекторов на поздней стадии разработки месторождений (20 – 40 академ. часов)

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Физические процессы управления фильтрационными потоками при разработке неоднородных коллекторов;
- Энергосберегающие и экологически безопасные технологии стационарного и нестационарного заводнения;
- Обоснование методов интенсификации добычи нефти и повышения нефтеотдачи трудноизвлекаемых запасов;

- Методы и технологии управления разработкой на поздней стадии. Технологии ограничения водопритокков в скважины;
- Реализация системного принципа при управлении разработкой трудноизвлекаемых запасов;
- Использование нейросетей и Big Data Analysis для повышения эффективности добычи углеводородов из неоднородных коллекторов и рентабельности разработки;
- Практикумы: «Механизмы нефтеизвлечения из существенно неоднородных пластов», «Критерии применения циклического заводнения», «Анализ эффективности методов интенсификации добычи нефти», «Критерии применения методов и технологии управления разработкой».
- Семинары: «Анализ эффективности методов и технологий на поздней стадии разработки месторождений», «Анализ промышленного опыта использования заводнения при разработке трудноизвлекаемых запасов», «Нейросети и Big Data Analysis как эффективный инструмент анализа разработки и подбора оборудования».

Гидравлический разрыв пласта как метод управления продуктивностью скважин (20 – 40 академ. часов)

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Цели и задачи интенсификации добычи углеводородов (УВ);
- Гидравлический разрыв пласта (ГРП) как метод интенсификации добычи и повышения отдачи УВ;
- Жидкости для ГРП, добавки к ним и лабораторный контроль;
- Расклинивающие материалы и методики их исследования;
- Необходимые параметры для проектирования, механика образования трещины при ГРП;
- Дизайн ГРП и применяемые программные продукты;
- Параметры, предопределяющие выбор скважин в качестве кандидатов под обработку;
- Оборудование, применяемое для ГРП;
- Причины низкой эффективности технологических операций;
- Практикум «Проектирование ГРП с использованием инженерных приемов»;
- Кейсы: «Подбор скважин-кандидатов для ГРП», «Программный анализ потенциальных и фактических загрязнений», «Применение и выбор технологии ГРП и многосекционного гидроразрыва пласта (МГРП) в горизонтальных скважинах».
- Семинары: «Безопасность при проведении технологических операций», «Супервайзинг работ на промысле», «ГРП в горизонтальных скважинах и новые технологии в области ГРП».



Новые технологии добычи нефти и газа установками погружных центробежных насосов в осложнённых условиях (40 академ. часов)

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Основные осложняющие факторы при эксплуатации скважин установками погружных насосов;
- Общая схема, основные элементы установки погружного центробежного насоса;
- Практикум «Паспортные характеристики погружных центробежных насосов, оптимальные и номинальные параметры»;
- Влияние плотности и вязкости откачиваемой жидкости на характеристику ЭЦН;
- Практикум «Расчет характеристик погружных центробежных насосов при откачке вязких нефтей и эмульсий»;
- Исследование влияния газа на характеристику ЭЦН;
- Практикум «Расчет среднеинтегральных характеристик погружных центробежных насосов при откачке газожидкостных смесей»;
- Влияние дисперсности газожидкостной смеси на характеристику ЭЦН;
- Практикум «Определение дисперсности пузырьков газа в проточных органах погружных центробежных насосов при откачке газожидкостных смесей»;
- Использование диспергаторов, конических насосов, рабочих колес ЭЦН специальных конструкций и газосепараторов для снижения влияния газа;
- Практикум «Основы расчета характеристик погружных центробежных насосов с газосепараторами и характеристик конических насосов»;
- Энергоэффективные установки ЭЦН и технологии добычи;
- Практикум «Расчет полезной работы газа по подъёму жидкости при эксплуатации скважин погружными центробежными насосами»;
- Вентильный и частотно-регулируемый электропривод;
- Эксплуатация в условиях отложений парафина и солей;
- Практикум «Прогноз возможности предотвращения выпадения АСПО и мероприятия по борьбе с отложениями парафина и солей»;
- Защита ЭЦН от механических примесей;
- Эксплуатация скважин погружными гидроструйными насосами в осложненных условиях;
- Практикум «Расчет характеристик и особенности эксплуатации погружных гидроструйных насосов при откачке жидкости, газа и газожидкостных смесей»;
- Одновременно-раздельная эксплуатация скважин;
- Повышение нефтеотдачи пластов при вибростатическом и водогазовом воздействии с помощью многоступенчатых центробежных насосов и насосно-эжекторных установок;
- Практикум «Простые решения сложных проблем при водогазовом воздействии на пласт»;
- Эксплуатация низконапорных обводнённых газовых скважин и скважин метанугольных месторождений с применением погружных насосных установок;
- Подбор УЭЦН к скважинам;
- Практикум «Расчет режимов совместной работы системы скважина – насос – лифт и подбор рациональных типоразмеров УЭЦН к скважинам»;
- Расчет и прогнозирование надежности УЭЦН при эксплуатации скважин;
- Практикум «Прогноз надежности погружных центробежных насосов»;
- Подготовка к итоговому контролю, консультации, самостоятельная работа.

Современные технологии эксплуатации скважин установками погружных насосов (40 академ. часов)

Данная программа включает в себя следующие разделы и темы:

- Основные проблемы при эксплуатации скважин погружными насосами;
- Нелинейные индикаторные диаграммы, повышение газового фактора, падение продуктивности скважин и нестационарные режимы разработки при низких забойных давлениях;
- Влияние плотности и вязкости откачиваемой жидкости на характеристику ЭЦН;
- Практикум «Расчет характеристик погружных центробежных насосов при откачке вязких нефтей и эмульсий»;
- Исследование влияния газа на характеристику ЭЦН;
- Практикум «Расчет среднеинтегральных характеристик погружных центробежных насосов при откачке газожидкостных смесей»;
- Влияние дисперсности газожидкостной смеси на характеристику ЭЦН;
- Использование диспергаторов, конических насосов, рабочих колес ЭЦН специальных конструкций и газосепараторов для снижения влияния газа;
- Практикум «Основы расчета характеристик погружных центробежных насосов с газосепараторами и характеристик конических насосов»;
- Энергоэффективные технологии добычи нефти установками ЭЦН;
- Практикум «Методы повышения энергоэффективности при эксплуатации скважин погружными центробежными насосами»;
- Погружные насосно-эжекторные системы;
- Практикум «Характеристики и области применения погружных насосно-эжекторных систем»;
- Добыча нефти винтовыми насосами.
- Защита ЭЦН от механических примесей;
- Проблемы отложений солей и парафина;
- Практикум «Прогноз возможности предотвращения выпадения АСПО и мероприятия по борьбе с отложениями парафина и солей»;
- Эксплуатация скважин погружными гидроструйными насосами в осложненных условиях;
- Подбор УЭЦН к скважинам;
- Практикум «Подбор рациональных типоразмеров УЭЦН к скважинам»
- Расчет и прогнозирование надежности УЭЦН при эксплуатации скважин;
- Практикум «Прогноз надежности погружных центробежных насосов».

Любые программы могут быть адаптированы под конкретные запросы заказчиков. Также возможна разработка программ, не указанных в каталоге, под запросы заказчиков. Обучение проводится как в г. Алматы, так и с выездами в регионы.

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ,
чтобы подать заявку и узнать стоимость тренинга info@mediationparasat.kz



Контакты :

- ✉ Республика Казахстан, 050000, Алматы,
ул. Курмангазы 48А, офис 6
- ☎ Тел.: +7 (727) 313 14 40, +7 777 397 11 27, +7 705 984 15 59
- @ E-mail: info@mediationparasat.kz
www.mediationparasat.kz

НАШИ ПАРТНЕРЫ:

