



Effect Group Sp. z o.o.



Efektywny proces rekrutacji i selekcji – warsztaty online

Numer usługi 2023/09/15/5339/1966061

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

10 h

08.07.2024 do 09.07.2024

1 709,70 PLN brutto

1 390,00 PLN netto

170,97 PLN brutto/h

139,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztat przeznaczony przede dla osób, które prowadzą lub będą w przyszłości prowadzić procesy doboru pracowników i potrzebują usystematyzowania posiadanej wiedzy, w tym wsparcia merytorycznego przy konstruowaniu profesjonalnych kwestionariuszy do rozmowy kwalifikacyjnej.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	05-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Prezentacja najnowocześniejszych technik pozyskiwania pracowników z wewnętrznego i zewnętrznego rynku pracy
Przygotowanie praktyczne do profesjonalnego prowadzenia rozmowy rekrutacyjnej na różnorodne stanowiska jako

ważnego instrumentu menedżerskiego

Wypracowanie programu budowania prestiżowej marki pracodawcy „od wewnątrz”, poprzez działania samych pracowników.

Efekty uczenia się

Po ukończeniu szkolenia „Efektywny proces rekrutacji i selekcji pracowników” uczestnik osiągnie określone efekty uczenia się, tj. będzie:

Potrafił profesjonalnie przygotowywać i prowadzić proces rekrutacji i selekcji

Miał umiejętność skonstruowania profesjonalnego kwestionariusza do rozmowy kwalifikacyjnej na konkretne stanowiska według realnych potrzeb własnej firmy

Posiadał umiejętność budowania unikatowego narzędzia budowania marki prestiżowego pracodawcy poprzez praktyczne, codzienne działania samych pracowników

Sposób weryfikacji efektów uczenia się

PRE i POST test

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Program

Moduł 1. Zanim pojawią się kandydaci do pracy

- Przygotowanie Firmy do określenia potrzeb personalnych
 - polityka personalna firmy, zakres obowiązków, profil kandydata
- Przygotowanie się menedżera do przeprowadzenia rekrutacji i selekcji kandydatów
- Dlaczego pracodawcy, którzy chcą wygrać wyścig o najlepszych pracowników, powinni zadbać o swoją markę? (Employer Branding i Candidate Experience – przykłady z rynku).
- Czego oczekują dobrzy kandydaci od przyszłej pracy – **ćwiczenie**.
 - korzyści funkcjonalnych
 - wartości ekonomicznej
 - korzyści psychologicznych

Moduł 2. Profil Rekrutacyjny Kandydata

- Przygotowanie profilu kluczowych i pożądaných kompetencji kandydatów – co trzeba sprawdzić, a czego badać nie warto
- Profil Rekrutacyjny Kandydata – jak sprawnie i szybko go stworzyć, dbając jednocześnie o to, by dokładnie wiedzieć kogo się szuka – **ćwiczenie**.

Moduł 3. AIDA – Attention, Interest, Desire, Action

- Źródła pozyskiwania pracowników – skanowanie rynku pracy – **ćwiczenie**.
 - sytuacja na rynku pracy
 - sposoby dotarcia do kandydata /metody tradycyjne i nowoczesne/
 - dobór mediów a profil stanowiska
 - zasięg mediów.
- Przygotowanie informacji dla kandydatów – **ćwiczenie**.
 - ogłoszenie anonimowe, rekrutacyjno-reklamowe, promocyjne i informacyjne

- związek formy z treścią, wymagania, oferta

Moduł 4. Analiza dokumentów kandydata, przygotowanie do spotkania

- Czytanie dokumentów dostarczonych przez kandydata pod kątem rozpoznania kryteriów podlegających ocenie
- Na jakie informacje w życiorysie należy zwrócić uwagę, o co i jak pytać kandydata – **ćwiczenie**.

Moduł 5. Rozmowa kwalifikacyjna – od chaosu do porządku

- Lista przebojów pytań, które padają w trakcie rozmów rekrutacyjnych:
 - jak uzyskać maksimum informacji unikając banału
- Modele konstruowania rozmowy kwalifikacyjnej:
 - model biograficzny
 - model oparty na kryteriach
 - model analizy sytuacji zawodowej
 - model analizy zdarzeń krytycznych
 - model oparty na sytuacjach
- Kwestionariusz do rozmowy kwalifikacyjnej:
 - najskuteczniejsze pytania rekrutacyjne – pytania behawioralne – efektywne diagnostycznie i prognostycznie
 - badanie predyspozycji kandydata – mocne pytania rekrutacyjne
 - praktyczne narzędzie do zadawania pytań zgodnie z Modelem STAR
 - błędy popełniane w trakcie rozmowy rekrutacyjnej
 - Aspekty prawno – etyczne procesu rekrutacyjnego.
 - Konstruowanie pytań behawioralnych do rozmowy kwalifikacyjnej w oparciu o profil kandydata (model STAR) – **ćwiczenie symulacyjne**.

Moduł 6. Rozmowa kwalifikacyjna ... a co potem?

- Metody badania deklarowanych umiejętności, dzięki którym zmniejszy się ryzyko popełnienia błędu w ocenie kandydata – techniki zaczerpnięte z Assessment Center – **ćwiczenie**.
- Wykorzystanie psychometrycznych narzędzi diagnozy kandydatów
- Czynności dodatkowe po zakończeniu rozmowy kwalifikacyjnej: pozyskiwanie referencji i rekomendacji.
- Złożenie propozycji pracy wybranemu kandydatowi – jak rozmawiać o finansach?
- Po rozmowach – ocena kandydatów, podsumowanie kryteriów wyboru – Matryca Zatrudnienia – narzędzie, które pomaga podjąć decyzję o nawiązaniu współpracy z konkretną osobą.

Moduł 7. Wybór i akceptacja kandydata do pracy

- Złożenie propozycji pracy wybranemu kandydatowi
- Podziękowanie pozostałym kandydatom

Moduł 8. Wnioski. Podsumowanie szkolenia.

- Zakończenie warsztatu omówieniem przygotowanych (praktycznych, szytych na miarę) narzędzi..
- Uczestnik szkolenia otrzyma również:
 - Katalog gotowych przykładowych pytań behawioralnych ułożonych pod kątem kilkudziesięciu kompetencji oraz gotowy scenariusz do rozmowy prowadzonej modelem STAR.
 - Poradnik przygotowania i poprowadzenia spotkania rekrutacyjnego online.

Szkolenie obejmuje zapoznanie i przećwiczenie praktycznych technik i narzędzi pomocnych w skutecznym prowadzeniu rozmów rekrutacyjnych:

- Model Profilu Rekrutacyjnego Kandydata – praktyczne narzędzie, które pomaga odkryć, co jest najważniejsze do dalszej weryfikacji u kandydatów
- Model STAR i techniki zadawania pytań behawioralnych badających predyspozycje kandydata
- Techniki badania umiejętności deklarowanych przez kandydata.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Zajęcia	Adrianna Filiks	08-07-2024	09:00	14:00	05:00
2 z 2 Zajęcia	Adrianna Filiks	09-07-2024	09:00	14:00	05:00

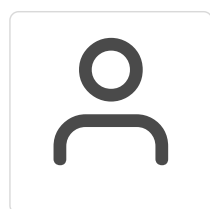
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 709,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 390,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,97 PLN
Koszt osobogodziny netto	139,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrianna Filiks

Doświadczona konsultantka i trenerka, dyrektor personalny, coach, z ponad 20-letnią praktyką zawodową w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Ekspert w zakresie badania i wdrażania strategicznych obszarów ZZL takich, jak: Opracowywanie i wdrażanie strategii personalnych, strategii zarządzania różnorodnością pokoleniową, zarządzania zmianą, zarządzania w oparciu o kompetencje, strategii szkolenia i rozwoju personelu. Na poziomie operacyjnym wykonywanie: rekrutacji i selekcji, opracowywanie i wdrażanie procesów OnBoardingowych, systemów motywacyjnych, systemów szkoleń - analiza potrzeb szkoleniowych, wdrażanie oceny pracy, prowadzenie AC/DC.

Prowadzi warsztaty z zakresu zarządzania personelem dla zarządów, kadry kierowniczej i menedżerskiej w ramach szkoleń zamkniętych oraz cieszące się dużym uznaniem szkolenia otwarte (ponad 2400 godzin szkoleniowych zrealizowanych tylko w ciągu ostatnich 3 lat). Przykładowe tematy: strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie zmianą, zarządzanie szkoleniami, dobór pracowników, OnBoarding, motywowanie pracowników, informacja zwrotna, coaching, kierowanie zespołem, pokolenia na rynku pracy, systemy ocen, komunikacja wewnętrzna, proces odchodzenia pracowników, trudne rozmowy w HRM/; W jej szkoleniach i programach coachingowych uczestniczą pracownicy firm z większości branż w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie elektronicznej będą wysłane uczestnikom drogą mailową przed szkoleniem. Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja.

Informacje dodatkowe

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się poprzez platformę szkoleniową.

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Kontakt



Barbara Porzycka

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555