



TALLENTO S.C.



Marketing rekrutacyjny: Strategie skutecznego pozyskiwania talentów.

Numer usługi 2024/03/08/120192/2092288

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.10.2024 do 09.10.2024

3 120,00 PLN brutto

3 120,00 PLN netto

195,00 PLN brutto/h

195,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa to osoby, które na co dzień są odpowiedzialne za pozyskiwanie nowych pracowników do organizacji i chcą zrozumieć, jak skutecznie wykorzystać narzędzia marketingowe do rekrutowania i angażowania kandydatów.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	07-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Celem tego szkolenia jest dostarczenie uczestnikom kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie wykorzystywania narzędzi i strategii marketingowych do skutecznego pozyskiwania talentów. Zrozumieć znaczenie marketingu rekrutacyjnego w procesie pozyskiwania i angażowania kandydatów oraz opanować techniki budowania marki pracodawcy i promowania ofert pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystywanie narzędzi i strategii marketingowych do skutecznego pozyskiwania talentów.	Zadania praktyczne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Udział w grach i ćwiczeniach szkoleniowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opanowanie techniki budowania marki pracodawcy i promowania ofert pracy.	Udział w grach i ćwiczeniach szkoleniowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Zadanie projektowe - tworzenie pozytywnego wizerunku pracodawcy	Prezentacja
	Symulacja rozmowy rekrutacyjnej promującej ofertę pracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowanie strategii rekrutacyjnej dopasowanej do potrzeb i charakterystyki organizacji.	Zadanie projektowe -opracowanie strategii	Prezentacja
	Zadanie praktyczne - zastosowanie strategii	Obserwacja w warunkach symulowanych
Skuteczne monitorowanie i analizowanie wyników działań marketingowych w obszarze rekrutacji.	Studium przypadków	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Test praktyczny	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Moduł 0. Wprowadzenie.

- Wprowadzenie do marketingu rekrutacyjnego: definicja, znaczenie i cele.
- Analiza aktualnych trendów rekrutacyjnych i wyzwań.

Moduł 1. Narzędzia i strategia marketingowa - skuteczne pozyskiwanie talentów.

- Analiza różnych narzędzi i technik marketingowych w kontekście pozyskiwania pracowników.
- Strategie poszukiwania i pozyskiwania talentów.
- Ćwiczenia praktyczne: projektowanie kampanii rekrutacyjnych wykorzystujących różnorodne narzędzia marketingowe.

Moduł 2. Techniki budowania marki pracodawcy i promowania ofert pracy.

- Budowanie marki pracodawcy - kluczowe aspekty i techniki.
- Promowanie ofert pracy - strategie angażowania kandydatów i zwiększania widoczności.
- Budowanie spójnego wizerunku marki pracodawcy na różnych platformach (media społecznościowe oraz platformy z ogłoszeniami).
- Ćwiczenia praktyczne: opracowywanie spersonalizowanych treści i ofert pracy, symulacje rozmów rekrutacyjnych, które mają na celu promować ofertę.

Moduł 3. Strategia rekrutacyjna dopasowana do potrzeb i charakterystyki organizacji.

- Analiza potrzeb organizacji - jak identyfikować kluczowe wymagania rekrutacyjne.
- Dopasowanie strategii rekrutacyjnej do specyfiki organizacji - uwzględnianie kultury korporacyjnej, celów biznesowych itp.
- Tworzenie planu działań rekrutacyjnych. Strategie dostosowane do indywidualnych potrzeb organizacji.
- Ćwiczenia praktyczne: opracowywanie spersonalizowanych strategii rekrutacyjnych i zastosowanie tej strategii rekrutacyjnej w konkretnym przypadku.

Moduł 4. Monitorowanie i analizowanie wyników działań marketingowych w obszarze rekrutacji.

- Kluczowe metryki w marketingu rekrutacyjnym, wskaźniki sukcesu i sposoby ich pomiaru.
- Skuteczne monitorowanie działań rekrutacyjnych - narzędzia i techniki analizy danych.
- Ćwiczenia praktyczne: analiza rzeczywistych danych z kampanii rekrutacyjnych i opracowywanie wniosków.
- Interpretacja wyników, czyli jak wyciągać wnioski i dostosowywać strategię. Test praktyczny: interpretacja danych, wyciąganie odpowiednich wniosków.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Wprowadzenie	Agnieszka Wojtowicz- Chałupa	08-10-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 5 Narzędzia i strategia marketingowa - skuteczne pozyskiwanie talentów.	Agnieszka Wojtowicz- Chałupa	08-10-2024	10:30	13:30	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 5 Techniki budowania marki pracodawcy i promowania ofert pracy.	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	08-10-2024	14:30	17:30	03:00
4 z 5 Strategia rekrutacyjna dopasowana do potrzeb i charakterystyki organizacji.	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-10-2024	09:00	12:00	03:00
5 z 5 Monitorowanie i analizowanie wyników działań marketingowych w obszarze rekrutacji.	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-10-2024	13:00	16:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 120,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 120,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	195,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

Trener biznesu i manager sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i wspieraniu MŚP. Projektuje i wdrażam procesy doradczo-rozwojowe z zakresu zarządzania, sprzedaży i team buildingu. Uczy, jak budować silne zespoły oraz jak efektywnie sprzedawać. W swojej pracy skupia się na optymalnym wykorzystaniu potencjału i talentów uczestników, również

poprzez przeprowadzane ośrodki oceny assessment/development center, do podnoszenia efektywności działań oraz optymalizacji zysków. Jest absolwentką studiów na kierunkach Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Finanse i Controlling. Łącząc wiedzę z ponad 10-letnim doświadczeniem, podchodzi do pracy wielopłaszczyznowo. W efekcie jest w stanie dostarczyć i przeprowadzić diagnozę oraz pokazać możliwości rozwiązań i wdrożyć konkretne działania. Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, zarządzania, komunikacji, radzenia sobie ze stresem, asertywności, oraz szeroko pojętych kompetencji miękkich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników szkolenia:

- podręcznik wersja elektroniczna,
- pliki dokumentów przygotowanych w formacie .doc, .pdf,
- prezentacja multimedialna,
- autorskie materiały szkoleniowe - karty pracy, case study itp.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- a) platformę /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - **Google Meet** <https://meet.google.com/?hs=197&authuser=0>
- b) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - przeglądarka internetowa Google Chrome (preferowana), Safari, Opera lub Mozilla Firefox w najnowszych wersjach. Mikrofon, głośnik lub zestaw słuchawkowy
- c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s.
- d) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: komputer PC z systemem Operacyjnym Windows 7/8.x/10 (za wyjątkiem Windows 10 S) albo komputer MacBook z systemem Mac OS X 10.5 lub wyższy.
- e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: link jest ważny od pół godziny przed rozpoczęciem usługi do momentu jej zakończenia

Kontakt



Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

E-mail a.wojtowicz-chalupa@wp.pl

Telefon (+48) 664 028 879