



"LUGA" AGNIESZKA  
GLIŃSKA



## Szkolenie - W Roli Głównej Szef cz.1 - Rekrutacja Właściwych Ludzi (10x45 min.)

Numer usługi 2024/05/28/7321/2164315

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 23.06.2025 do 24.11.2025

4 040,00 PLN brutto

4 040,00 PLN netto

404,00 PLN brutto/h

404,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Menadżerowie i kierownicy średniego szczebla</b> - osoby odpowiedzialne za zarządzanie zespołami i rekrutację nowych pracowników w firmach.</li><li>• <b>Przedsiębiorcy i właściciele małych i średnich przedsiębiorstw</b> - osoby, które prowadzą własne firmy i często samodzielnie zajmują się rekrutacją.</li><li>• <b>HR managerowie i specjaliści ds. rekrutacji</b> - profesjonaliści zajmujący się rekrutacją i selekcją pracowników w średnich i dużych przedsiębiorstwach.</li><li>• <b>Osoby aspirujące do roli menadżera</b> - pracownicy, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje menedżerskie i przygotowują się do objęcia wyższych stanowisk.</li><li>• <b>Szefowie działów i zespołów</b> - liderzy różnych działów w organizacji, którzy są odpowiedzialni za dobór odpowiednich członków zespołu.</li><li>• <b>Konsultanci i trenerzy biznesowi</b> - specjaliści, którzy doradzają firmom w zakresie rekrutacji i zarządzania personelem.</li></ul> <p>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój".</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	2
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-06-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	10

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje ucz. do samodzielnego zidentyfikowania, przyciągnięcia, zweryfikowania oraz dołączenia właściwych kandydatów na stanowisko agenta nieruchomości. Pozwala uniknąć tzw. pomyłki rekrutacyjnej i zrekrutować właściwych agentów czyli dopasowanych behawioralnie do modelu pośrednictwa funkcjonującego w danej agencji nieruchomości, którzy mając pewne właściwe cechy osobowości i charakteru oraz parametry preferencji poznawczych, łatwiej, szybciej i efektywniej wdrożą się do roli agenta

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W kategoriach wiedzy po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <p>Zdobywa wiedzę z zakresów: nowoczesnego procesu rekrutacyjnego, rodzajów i typów osobowości kandydata, posługiwania się testami rekrutacyjnymi (skala rosenberga, er/wk, test negocjatora, Test preferencji poznawczych</p> <p>Zdobywa wiedzę w jaki sposób modelować pożądany profil kandydata oraz jak go weryfikować porównawczo w toku procesu rekrutacyjnego (rozmowy+testy)</p> <p>W kategoriach umiejętności po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <p>określa profil idealnego kandydata na agenta nieruchomości na obecny czas – a więc takiego, który ma zasadniczo większe szanse od innych, że poradzi sobie w warunkach niskiego popytu</p> <p>prowadzi pogłębione rozmowy rekrutacyjne i weryfikując potencjał kandydata unika pomyłki rekrutacyjnej</p> <p>Identyfikuje i unika pułapek i gier stosowanych przez kandydatów</p>	<p>Zaliczenie testu teoretycznego na poziomie co najmniej 75%. Test obejmuje kluczowe zagadnienia omawiane podczas szkolenia. Spełnienie powyższych warunków walidacji zapewnia, że uczestnik nie tylko biernie uczestniczył w szkoleniu, ale również aktywnie przyswajał i stosował zdobytą wiedzę oraz umiejętności w praktyce.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W kategoriach kompetencji społecznych uczestnik:</p> <p>określa potencjał kandydata, podejmując decyzje rekrutacyjne trafniej i asertywniej, unika lub minimalizuje dylematy w obrębie procesu rekrutacyjnego</p>	<p>Zaliczenie testu teoretycznego na poziomie co najmniej 75%.</p> <p>Test obejmuje kluczowe zagadnienia omawiane podczas szkolenia.</p> <p>Spełnienie powyższych warunków walidacji zapewnia, że uczestnik nie tylko biernie uczestniczył w szkoleniu, ale również aktywnie przyswajał i stosował zdobytą wiedzę oraz umiejętności w praktyce.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat ukończenia szkolenia zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te przedstawiają konkretne umiejętności, wiedzę i kompetencje, które osoba zdobyła podczas nauki.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena bazuje na wcześniej określonych kryteriach, które jasno wskazują, czy osiągnięto zamierzone cele edukacyjne.

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

Po odbytych szkoleniu, uczestnik przystępuje do zdobycia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu. Implementowane mechanizmy zapewniają niezależność i obiektywność procesu walidacji, co gwarantuje jego wiarygodność i przejrzystość.

# Program

Rekrutacja a rekrutacja właściwych ludzi to dwa różne światy. Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy, narzędzi oraz umiejętności, które pozwolą unikając t.zw. pomyłki rekrutacyjnej, zidentyfikować, przyciągnąć, zweryfikować oraz dołączyć właściwych kandydatów na stanowisko agenta nieruchomości. Właściwych, czyli dopasowanych behawioralnie do modelu pośrednictwa funkcjonującego w danej agencji nieruchomości, oraz takich, którzy cechując się pewnymi właściwymi cechami osobowości i charakteru oraz parametrami preferencji poznawczych, łatwiej, szybciej i efektywniej wdrożą się na dalszym etapie do roli agenta nieruchomości i którzy mają potencjał do bycia wybitnymi lub ponadprzeciętnie skutecznymi w tej zawodowej roli

Rozpoczęcie przywitanie agenda

Rekrutacja jako jedna z trzech głównych czynności szefowskich

Rekrutacja jako proces

Profil kandydata a kandydat właściwy

Cele rekrutacyjne

Narzędzia rekrutacyjne cz.1 – omówienie lista

Narzędzia rekrutacyjne cz. 2 – omówienie EVP, Ogłoszenie, Prezentacja

Narzędzia rekrutacyjne cz.3 – test preferencji poznawczych, skala rosenberga, test negocjatora

Narzędzia rekrutacyjne cz.4 – omówienie skryptów rozmów i scenki

Zakończenie, egzamin praktyczny - walidacja

**Warunek niezbędnych do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:**

egzamin praktyczny - walidacja

*Sala wykładowa, projektor lub tv, flipchart,*

Zajęcia są realizowane w godzinach dydaktycznych. Przerwa nie jest wliczana w całkowity czas szkolenia

Minimalna liczba uczestników to 2 osoby, maksymalna 2 osoby.

Program szkolenia może zostać zmodyfikowany zgodnie z oczekiwaniami ostatecznej grupy docelowej.

Każda z grup docelowych usługi, może odnosić korzyści z udziału w wybranym szkoleniu, zyskując wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnego przeprowadzania procesu rekrutacyjnego, co w konsekwencji może prowadzić do lepszego dopasowania kandydatów i zwiększenia efektywności zespołów.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	404,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	404,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Dawid Marecki

Doradca na poziomie zarządów przedsiębiorcom z branży nieruchomości, z którą związany jest od 2007 r. W swojej karierze z rekrutował i wyszkolił ponad 1000 specjalistów w tym agentów nieruchomości, menadżerów i decydentów. Konsultuje m.in. w zakresach rekrutacji, szkoleń wewnętrznych, budowania zespołów sprzedażowych, tworzenia kultury organizacyjnej, systemów motywacyjnych oraz procesów obsługi klientów.

Autor szkoleń z zakresu negocjacji, sprzedaży i zarządzania. Stosuje autorską metodą łączącą m.in. obszary analizy transakcyjnej, nowoczesnej sprzedaży, psychologii oraz technik budowania zawodowych rsl. Jako trener merytoryczny i narzędziowy przeprowadził kilkanaście tysięcy godzin szkoleń, konsultacji i treningów narzędziowych na poziomach profesjonalnym i eksperckim. Wyszkolonych przez niego agentów nieruchomości należy zaliczyć do grona najlepiej zarabiających specjalistów w Polsce. Współpracuje z czołowymi biurami i agencjami nieruchomości.

Członek think-tanku Biznes 4.0 Izby Gospodarczej Europy Środkowej. Pomysłodawca i twórca projektu IMDM – efektywne praktyki szkoleniowe

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

*materiały dydaktyczne w formie handbook'a*

### Informacje dodatkowe

Przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

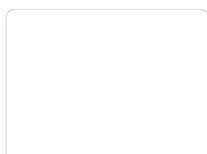
## Adres

ul. Jasnogórska 32/8  
42-202 Częstochowa  
woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Agnieszka Glińska**

**E-mail** [info@luga.pl](mailto:info@luga.pl)



**Telefon** (+48) 692 547 267