Możliwość dofinansowania

"LUGA" AGNIESZKA GLIŃSKA

★★★★★

Szkolenie - W Roli Głównej Szef cz.1 - Rekrutacja Właściwych Ludzi

Numer usługi 2024/05/28/7321/2164315

Częstochowa / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

8 h

16.09.2024 do 31.03.2025

4 040,00 PLN brutto

4 040,00 PLN netto

505,00 PLN brutto/h

505,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób pełniących dowolną funkcję szefowską z obszaru kierowania i zarządzania agentami w biurze nieruchomości (szef-właściciel, menedżer, kierownik)
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	2
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

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
W kategoriach wiedzy po ukończeniu szkolenia uczestnik: 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 Zdobywa wiedzę w jaki sposób modelować pożądany profil kandydata oraz jak go weryfikować porównawczo w toku procesu rekrutacyjnego (rozmowy+testy) W kategoriach umiejętności po ukończeniu szkolenia uczestnik: 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 prowadzi pogłębione rozmowy rekrutacyjne i weryfikując potencjał kandydata unika pomyłki rekrutacyjnej Identyfikuje i unika pułapek i gier stosowanych przez kandydatów	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.	Test teoretyczny
W kategoriach kompetencji społecznych uczestnik: określa potencjał kandydata, podejmując decyzje rekrutacyjne trafniej i asertywniej, unika lub minimalizuje dylematy w obrębie procesu rekrutacyjnego	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.	Test teoretyczny

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 odbytym szkoleniu, uczestnik przystępuje do dobycia 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

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

brak wymagań

Sala wykładowa, projektor lub tv, flipchart,

Zajęcia są realizowane w godzinach zegarowych.

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	505,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	505,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Dawid Marecki

Doradza 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 szkolonych 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

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
Telefon (+48) 692 547 267