



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - Rekrutacja i selekcja pracowników

Numer usługi 2024/11/08/159753/2403347

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 16.03.2026 do 17.03.2026

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 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	Szkolenie polecane jest kierownikom i pracownikom działów HR, specjalistom rekrutujących pracowników, którzy odpowiedzialni są za proces planowania zatrudnienia, rekrutacji i selekcji kadr. Idealne dla pracowników firm doradztwa personalnego, agencji pośrednictwa pracy, doradców zawodowych, pracowników administracji publicznej i urzędów pracy, przyszłych pracowników działów HR. Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu: • Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1 • Nowy start w Małopolsce z EURESem • Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • Kierunek - Rozwój • Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	09-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi	20
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 szkolenia jest uświadomienie jak :

- rekrutować pracowników w świecie VUCA
- zmieniać proces rekrutacji w zależności od pokolenia kandydatów
- profesjonalnie zaplanować proces rekrutacji i selekcji
- stworzyć dobre opisy stanowisk, profile kandydatów i ciekawe ogłoszenia rekrutacyjne
- przygotować i poprowadzić rozmowę kwalifikacyjną
- konstruować pytania behawioralne, aby poznać określone kompetencje
- stosować nowoczesne techniki selekcyjne
- poprawić skuteczność decyzji rekrutacyjnych i selekcyjnych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posiada umiejętności przygotowania procesu rekrutacji	- tworzy profil wymagań wobec kandydata	Test teoretyczny
Potrafi budować i publikować ogłoszenia rekrutacyjne	- charakteryzuje i stosuje metody rekrutacji i selekcji z naciskiem na stanowiska pracowników organizacji	Test teoretyczny
Posiada umiejętność przeprowadzenia wywiadu kwalifikacyjnego	- sprawniej i skuteczniej realizuje proces rekrutacji i selekcji - przeprowadza wywiad selekcyjny - dokładniej weryfikuje kompetencje i dopasowuje kandydatów do organizacji	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut
- 45 minut przerwy x2 dni
- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ 1

PRETEST

MODUŁ 1.

NOWE TRENDY W REKRUTACJI I SELEKCJI PRACOWNIKÓW:

- rekrutacja w świecie VUCA
- rekrutacja wczoraj i dziś
- e-rekrutacja – hybrydowe rozmowy z kandydatami
- nowoczesne narzędzia rekrutacji i selekcji
- Viral recruiting

MODUŁ 2.

STWÓRZ SKUTECZNE NARZĘDZIA W PROCESIE REKRUTACJI I SELEKCJI:

- analiza stanowiska pracy
- określenie kluczowych kompetencji niezbędnych do efektywnej pracy na danym stanowisku;
- jak tworzyć kompetencyjny profil idealnego kandydata
- rodzaje pytań i case study w oparciu o profil kandydata

MODUŁ 3.

W POSZUKIWANIU ŹRÓDEŁ POZYSKIWANIA KANDYDATÓW:

- Różnice w motywacji zawodowej pokoleń X,Y,Z
- Rekrutacja pracowników generacji BB, X, Y i Z;
- Pozyskiwanie kandydatów na specjalistyczne stanowiska

- Rola mediów społecznościowych i portali branżowych, jako źródeł pozyskiwania kandydatów

MODUŁ 4.

PRESELEKCJA KANDYDATÓW – OSZCZĘDNOŚĆ CZASU I PIENIĘDZY:

- Teoria McClelland – jak rozpoznać motywację kandydatów
- Analiza kompetencji na podstawie zebranych informacji o kandydacie
- Jak wykorzystać long i short listę
- Biznesowe rekomendacje kandydatów

DZIEŃ 2

MODUŁ 1.

SCHEMAT ROZMOWY REKRUTACYJNEJ

1. Atmosfera i wizerunek firmy:

- Budowanie właściwej atmosfery
- Wellbeing pracowników
- Prezentacja firmy, zespołu i stanowiska oraz informacja o wartościach w firmie

2. Siła pytań w rozmowie rekrutacyjnej:

- Mocne pytania o motywację i priorytety
- Zaplanuj dobry wywiad
- Daj zabłysnąć kandydatowi
- Wizje pracy kandydata i rekrutera

3. Struktura wywiadu behawioralnego w modelu STAR;

- badanie kompetencji w oparciu o STAR
- metoda wydarzeń krytycznych - techniki STAR
- trening umiejętności zadawania pytań metodą STAR
- pytania pogłębiające w diagnozie realnych kompetencji

4. Diagnoza potencjału rozwojowego

- wnioskowanie o kompetencjach na podstawie odpowiedzi kandydatów
- teatr jednego aktora – sztuczki stosowane przez kandydatów
- udzielanie właściwych odpowiedzi na trudne pytania kandydatów
- sztuka zamykania rozmowy

MODUŁ 2.

METODY SELEKCJI KANDYDATÓW

- testy indywidualne - testy psychologiczne, metoda wielkiej piątki,
- testy kompetencyjne, gry symulacyjne
- grupowe metody selekcji – ocena zintegrowana Assessment Center,

MODUŁ 3.

WIZERUNEK FIRMY - ROLA I FUNKCJA INFORMACJI ZWROTNEJ DLA KANDYDATA:

- formy negatywnej informacji zwrotnej
- pozytywna informacja zwrotna i co dalej
- e-rekrutacyjne podziękowania, jako forma budowania relacji z kandydatami na rynku pracownika

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test online	-	16-03-2026	07:50	08:00	00:10
2 z 16 NOWE TRENDY W REKRUTACJI I SELEKCJI PRACOWNIKÓW	Adam Górecki	16-03-2026	08:00	09:30	01:30
3 z 16 Przerwa	Adam Górecki	16-03-2026	09:30	09:40	00:10
4 z 16 STWÓRZ SKUTECZNE NARZĘDZIA W PROCESIE REKRUTACJI I SELEKCJI	Adam Górecki	16-03-2026	09:40	11:55	02:15
5 z 16 Przerwa	Adam Górecki	16-03-2026	11:55	12:20	00:25
6 z 16 W POSZUKIWANIU ŹRÓDEŁ POZYSKIWANIA KANDYDATÓW	Adam Górecki	16-03-2026	12:20	14:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Adam Górecki	16-03-2026	14:35	14:45	00:10
8 z 16 PRESELEKCJA KANDYDATÓW – OSZCZĘDNOŚĆ CZASU I PIENIĘDZY	Adam Górecki	16-03-2026	14:45	16:15	01:30
9 z 16 SCHEMAT ROZMOWY REKRUTACYJNE J CZ. 1	Adam Górecki	17-03-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Adam Górecki	17-03-2026	09:30	09:40	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 16 SCHEMAT ROZMOWY REKRUTACYJNE J CZ 2	Adam Górecki	17-03-2026	09:40	11:55	02:15
12 z 16 Przerwa	Adam Górecki	17-03-2026	11:55	12:20	00:25
13 z 16 METODY SELEKCJI KANDYDATÓW	Adam Górecki	17-03-2026	12:20	14:35	02:15
14 z 16 Przerwa	Adam Górecki	17-03-2026	14:35	14:45	00:10
15 z 16 WIZERUNEK FIRMY - ROLA I FUNKCJA INFORMACJI ZWROTNEJ DLA KANDYDATA	Adam Górecki	17-03-2026	14:45	16:15	01:30
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	17-03-2026	16:15	16:25	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Adam Górecki

Praktyk zarządzania, przedsiębiorca, interim manager, wykładowca
MBA, negocjator, mediator, coach/trener i konsultant. 17letnie doświadczenie trenerskie.

W latach 2010-2015; Wykładowca Executive MBA w Wyższej Szkole
Zarządzania – Polish Open University – Oxford Brookes University.

Opracował autorskie warsztaty z różnych obszarów zarządzania
strategicznego, dla każdego poziomu studiów Executive MBA.

Posiada ponad wieloletnie doświadczenie zawodowe zdobyte w
międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń
krajowych i zagranicznych;

Ekspert w zakresie:

sprzedaż detaliczna i hurtowa oraz obsługa klienta, B2C, B2B,
komunikacja interpersonalna
zarządzanie zespołami,
przywództwo,
negocjacje,
zarządzanie zmianą, wprowadzanie i komunikacja strategii,
prowadzenie szkoleń, spotkań - wystąpień,
organizacja pracy i czasu,
priorytetyzacja,
coaching menedżerski i On the Job
Training, mentoring,
work-life balance - integration,
rozwój osobisty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej po zakończonym szkoleniu wysłane mailem w postaci ebooka.

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

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 oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145