



INSTYTUT
DENTALWAY Kamil
Kuczewski



Rekrutacja i budowa efektywnego zespołu

Numer usługi 2024/11/13/12745/2410360

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.01.2025 do 12.01.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełniących rolę managera w placówce medycznej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Na szkoleniu uczestnik pogłębi umiejętności z zakresu budowania strategii personalnej, w której szczegółowo określony jest plan zatrudniania i struktura organizacyjna. Zgłębi wiedzę na temat najlepszych metod wyszukiwania i selekcjonowania kandydatów. Dowie się, jak szczegółowo prowadzić rozmowy rekrutacyjne i dokonywać oceny kompetencji kandydatów. Podczas szkolenia omówiony zostanie także system wdrażania pracowników do firmy, wyznaczania im celów i ścieżek rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Szkolenie przeznaczone jest dla managerów placówek medycznych.</p> <p>Po szkoleniu uczestnik będzie posiadał wiedzę z zakresu:</p> <p>Budowania właściwej struktury organizacyjnej; Budowania skutecznej strategii personalnej; Prowadzenia procesu rekrutacyjnego; Metod wyszukiwania kandydatów; Prowadzenia rozmów i negocjacji z kandydatami; Selekcji kandydatów; Skuteczności różnych metod rekrutacyjnych; Właściwego wdrażania pracowników.</p> <p>Po szkoleniu uczestnik będzie posiadał umiejętności:</p> <p>Wyznaczania właściwych kierunków rekrutacyjnych; Wyszukiwania kandydatów; Wyznaczania właściwych celów rekrutacyjnych; Skutecznej selekcji kandydatów; Negocjacji z kandydatami w oparciu o realia rynkowe; Oceny kompetencji pracowników; Przewidywalnego wdrożenia; Wyznaczania właściwych celów dla nowych pracowników.</p> <p>Po szkoleniu uczestnik zyska kompetencje:</p> <p>Przywódcze i komunikacyjne; Rozwoju zespołu.</p> <p>Uczestnicy szkolenia będą korzystali z materiałów przygotowanych przez wykładawcę.</p>	<p>Uczestnicy napiszą test wiedzy przed i po szkoleniu.</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?

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

Dzień I

1. Rola właściciela i menedżera

- Zadania właściciela w placówce medycznej.
- Zadania menedżera w placówce medycznej.
- Człowiek najważniejszym kapitałem firmy.

2. Budowanie spójnej strategii personalnej

- Czym jest strategia personalna?
- Łączenie strategii firmy ze strategią personalną.
- Schemat: cele, projekty, zadania, kompetencje, ludzie.
- Ćwiczenia w zakresie budowania strategii personalnej.
- Wybieranie kierunków rekrutacyjnych.

3. Przygotowanie do rekrutacji

- Struktura organizacyjna firmy.
- Sześć kroków w planowaniu rekrutacji i zatrudnienia.
- Budowanie profilu kompetencyjnego.
- Karta obowiązków pracownika.

Dzień II

1. Pozyskiwanie kandydatów i rozmowy rekrutacyjne

- Employer branding – podstawowe zasady.
- Pozyskiwanie kandydatów z polecenia i ogłoszeń.
- Wygląd i treść ogłoszenia o pracę.
- Rekrutacja wieloetapowa – schemat.

2. Ocena kandydatów – wywiad behawioralny

- Forma rekrutacji a jej skuteczność.
- Prowadzenie wywiadu behawioralnego.
- Ocena kompetencji.
- Prowadzenie dni testowych.
- Testy psychologiczne w rekrutacji.
- Cechy najlepszych pracowników.
- Ocena kandydata – szanse i zagrożenia.

3. Przyjmowanie i wdrażanie nowych pracowników

- Rozmowa z kandydatem o rozpoczęciu współpracy.
- Regulamin wewnętrzny i SOK.
- Wdrażanie pracowników.
- Wstępna ocena nowego pracownika.
- Rozmowy korygujące.
- Wyznaczanie celów nowym pracownikom.
- Integracja nowych pracowników z zespołem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Rola właściciela i menedżera	Kamil Kuczewski	11-01-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 8 Budowanie spójnej strategii personalnej	Kamil Kuczewski	11-01-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 8 Przerwa	Kamil Kuczewski	11-01-2025	13:00	13:30	00:30
4 z 8 Przygotowanie do rekrutacji	Kamil Kuczewski	11-01-2025	13:30	17:00	03:30
5 z 8 Pozyskiwanie kandydatów i rozmowy rekrutacyjne	Kamil Kuczewski	12-01-2025	09:00	11:00	02:00
6 z 8 Ocena kandydatów – wywiad behawioralny	Kamil Kuczewski	12-01-2025	11:00	13:30	02:30
7 z 8 Przerwa	Kamil Kuczewski	12-01-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 8 Przyjmowanie i wdrażanie nowych pracowników	Kamil Kuczewski	12-01-2025	13:30	16:30	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 200,00 PLN
Koszt usługi netto	3 200,00 PLN

Koszt godziny brutto	200,00 PLN
----------------------	------------

Koszt godziny netto	200,00 PLN
---------------------	------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Kuczewski

Trener i doradca, specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu komunikacji z pacjentem oraz budowania modeli biznesowych w gabinecie stomatologicznym. Od 2009 r. prowadził szkolenia wewnętrzne, a od 2015 r. dla lekarzy dentystów. Gościł na szkoleniach m.in. dla OIL Warszawa, PTTS i Glaxo Smith Cline. Obecnie prowadzi webinary oraz wykłada przedmioty takie jak Tworzenia standardów obsługi pacjenta oraz Monitorowanie i rozwój standardów obsługi pacjenta na uczelni Collegium Civitas.

Jego artykuły można przeczytać w gazetach i portalach stomatologicznych takich jak Stomatologia, Dental Tribune, Medical Tribune, Infodent, Dental Radio, Stomatologia, Dentowizja i Dentonet.

W 2009 r rozpoczął pracę w firmie CSA, która zajmowała się pozyskiwaniem klientów – tam przez 4 lata rozwijał firmę, aż doszedł do poziomu dyrektora zarządzającego, który kierował grupą 70 pracowników firmy. Firma osiągnęła 2 miejsce w obsłudze klienta i sprzedaży w Polsce. W roku 2013 rozpoczął współpracę z placówkami stomatologicznymi. Prowadził rozwój gabinetów stomatologicznych w gabinetach typu 'start up' oraz jednostkach funkcjonujących na rynku od kilkunastu lat. W zakresie jego obowiązków była optymalizacja modeli biznesowych. W roku 2015 r. na bazie swoich dotychczasowych doświadczeń i szkoleń zaczął edukować właścicieli placówek stomatologicznych, menadżerów i lekarzy dentystów, rozpoczynając projekt DentalWay, który dynamicznie rozwija się, aż do dziś.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt szkoleniowy pod koniec szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Osoby ubiegające się o dofinansowanie usługi prosimy o informację mailem na adres : biuro@dentalway.pl w celu potwierdzenia dostępności i rezerwacji miejsca. W mailu prosimy o zawarcie informacji: nazwa szkolenia, data, NIP firmy kierującej Uczestnika, imię i nazwisko Uczestnika oraz nr telefonu.

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, dysponenta funduszy publicznych, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Ogólne warunki uczestnictwa w zajęciach zostały zamieszczone na stronie: <http://dentalway.pl/regulamin-swadczenia-uslug/>

Koszty dojazdu, noclegu i wyżywienia nie są ujęte w koszcie usługi.

Po więcej informacji o naszej firmie i szkoleniach zapraszamy na www.dentalway.pl.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych w myśl § 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 2013r. poz. 1722). W związku z powyższym niniejsza usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

Kursanci będą korzystać na zajęciach z materiałów szkoleniowych przygotowywanych przez Prowadzącego.

Adres

ul. Sokołowska 7/8
01-142 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kamil Kuczewski

E-mail biuro@dentalway.pl

Telefon (+48) 883 033 667