



Budowanie zespołu. Skuteczna rekrutacja.

Numer usługi 2024/11/22/56170/2426891

1 832,70 PLN brutto

1 490,00 PLN netto

229,09 PLN brutto/h

186,25 PLN netto/h

Agencja Innowacji
Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 20.02.2025 do 20.02.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa przeznaczona jest dla właścicieli przedsiębiorstw, menadżerów oraz osób kierujących zespołem.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	11-02-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

1. Poznanie określonych ról w zespole.
2. Świadomość i umiejętność zdefiniowania zapotrzebowania ludzkiego w swoim dziale.
3. Szersze spojrzenie na proces rekrutacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ol style="list-style-type: none">Świadomość i umiejętność zdefiniowania zapotrzebowania ludzkiego swoim dziale.Zmapowanie oczekiwanych kompetencji i postaw zarówno wśród obecnego zespołu jak i potencjalnych kandydatów.Poznanie określony ról w zespole. Umiejętność ich rozpoznania i zdefiniowania ich potrzeb w swoim zespole.Szersze spojrzenie na proces rekrutacji.Wprowadzenie zarysu procesu wdrożenia pracowników w oparciu o określone cechy danego przedsiębiorstwa.	Test wiedzy po ukończonym szkoleniu.	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

1. Mapowanie oczekiwań w stosunku do mojego zespołu.

- postawa, a kompetencje - czyli czego szukam u swoich pracowników,
- rola w zespole - jakich potrzebuję, z kim chce pracować.

1. Rozmowa rekrutacyjna

- rozmowa rekrutacyjna - jak się przygotować,
- pytania sokratejskie,

- metoda STAR,
- wypracowanie skryptu rozmowy rekrutacyjnej,
- symulowane rozmowy rekrutacyjne.

1. Onboarding - warsztat

- czas onboardingu (procedury, zadania i cele, kultura organizacyjna, relacja i integracja)
- wdrożenie procesu onboardingu,
- mierzenie efektywności onboardingu i jego optymalizacja.

1. Rola informacji zwrotnej.
2. Podsumowanie wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

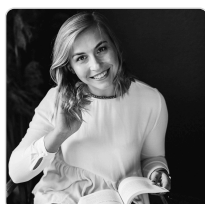
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	229,09 PLN
Koszt osobogodziny netto	186,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Patrycja Kasprzyk

Zajmuje się prowadzeniem szkoleń z zakresu sprzedaży i rozwijania kompetencji managerskich

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po ukończonym szkoleniu każdy uczestnik otrzyma prezentację.

Warunki techniczne

- sprawny laptop bądź komputer,
- połączenie do internetu,
- kamera internetowa

Kontakt



Paulina Pawlka

E-mail dyrektor@agencjainnowacji.com.pl

Telefon (+51) 511 001 923