

**Budowanie zespołu. Skuteczna rekrutacja.**

Numer usługi 2024/11/22/56170/2426914

**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

📅 10.02.2025 do 10.02.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa przeznaczona jest dla właścicieli przedsiębiorstw, menadżerów oraz osób kierujących zespołem.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-02-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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"><li>Świadomość i umiejętność zdefiniowania zapotrzebowania ludzkiego swoim działem.</li><li>Zmapowanie oczekiwanych kompetencji i postaw zarówno wśród obecnego zespołu jak i potencjalnych kandydatów.</li><li>Poznanie określony ról w zespole. Umiejętność ich rozpoznania i zdefiniowania ich potrzeb w swoim zespole.</li><li>Szersze spojrzenie na proces rekrutacji.</li><li>Wprowadzenie zarysu procesu wdrożenia pracowników w oparciu o określone cechy danego przedsiębiorstwa.</li></ol>	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.					

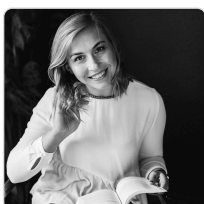
## Cennik

### 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

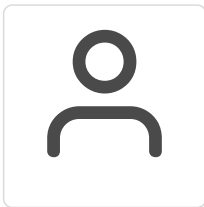
## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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](mailto:dyrektor@agencjainnowacji.com.pl)

**Telefon** (+51) 511 001 923