



4GROW Sp. z o.o.



Rekrutacja - wywiad behawioralny, zaawansowane techniki - szkolenie.

Numer usługi 2024/12/17/140920/2468066

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.02.2025 do 14.02.2025

2 447,70 PLN brutto

1 990,00 PLN netto

152,98 PLN brutto/h

124,38 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Zapraszamy osoby z działu HR, które chcą poszerzyć swoje kompetencje. Szkolenie to też jest dobra bazą dla osób które są na początku swojej kariery zawodowej w tym obszarze. W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Rekrutacja - wywiad behawioralny, zaawansowane techniki” przygotowuje do skutecznego wyboru najlepszych kandydatów poprzez zapoznanie się z najefektywniejszymi narzędziami rekrutacyjnymi oraz rozwijanie kluczowych umiejętności rekrutacyjnych pod okiem doświadczonego profesjonalisty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje pożądane zachowania i kompetencje kandydatów	Uczestnik przedstawia jasno sformułowane listy kluczowych kompetencji dla konkretnego stanowiska oraz opisuje pożądane zachowania związane z danym stanowiskiem pracy w oparciu o dostarczone studia przypadków.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje wskaźniki behawioralne świadczące o posiadaniu określonych kompetencji	Uczestnik rozpoznaje i przedstawia minimum trzy wskaźniki behawioralne dla każdej z kluczowych kompetencji w symulowanych sytuacjach rekrutacyjnych.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

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?

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?

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

Program

Program szkolenia Rekrutacja - wywiad behawioralny, zaawansowane techniki.

DZIEŃ 1

1. Wywiad behawioralny rozmowie nierówny – jak przeprowadzić skuteczne interview z kandydatem?

- Masz wrażenie, że podczas wywiadu marnujesz sporo czasu, na powtarzanie przez kandydata treści zawartych w CV? Pokażemy Ci, na jakie informacje w życiorysie zwrócić uwagę, o co i jak pytać kandydata.
- Zastanawiasz się, czy podczas wywiadu możesz sprawdzić, czy kandydat posiada istotne dla stanowiska kompetencje? Odpowiedź brzmi: TAK, za pomocą odpowiedniego narzędzia - modelu STAR. Podczas szkolenia opanujesz i przećwiczysz tę efektywną metodę wywiadu behawioralnego a dzięki niej będziesz zadawać tylko mocne pytania rekrutacyjne i lepiej wykorzystasz każdą cenną minutę spotkania

rekrutacyjnego. Dostaniesz od nas także praktyczne narzędzia, które poprowadzą Cię jak mapa: kartę z modelem STAR oraz gotowy scenariusz do rozmowy prowadzonej tym modelem.

- Warto uczyć się na cudzych błędach! Omówimy te, które najczęściej popełniają rekruterzy podczas prowadzenia rozmowy rekrutacyjnej i zastanowimy się, jak zminimalizować ryzyko ich wystąpienia.
- Nie daj się zwieść kandydatom! Na szkoleniu poznasz „chwyt” w udzielaniu odpowiedzi podczas rozmowy rekrutacyjnej i sposoby na poradzenie sobie z nimi.
- Jeśli czasem masz wrażenie, że kandydaci Tobą "manipulują" lub, że dobrze się "sprzedają" a w rzeczywistości niewiele masz na ich temat "konkretów", to świetnym rozwinięciem modelu STAR będzie dla Ciebie Metamodel - tajniki neurolingwistyki, dzięki którym będziesz zadawać jeszcze skuteczniejsze pytania rekrutacyjne podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

2. Kompetencje – dokładna mapa, z którą odniesiesz sukces rekrutacyjny

- Czym są te magiczne kompetencje? Na szkoleniu pokażemy Ci istotę kompetencji i ich zastosowanie w praktyce rekrutacyjnej. Przekonasz się, o ile skuteczniejszy i łatwiejszy (bo wiesz, czego konkretnie szukać) stanie się proces rekrutacji!
- Nie wiesz, jak poznać, czy potencjalny pracownik posiada daną kompetencję i w jakim stopniu? Nauczysz się korzystać z tzw. wskaźników behawioralnych i nie będziesz mieć już żadnych wątpliwości.
- Brakuje Ci jednego standardu do oceny kompetencji kandydatów? Z nami nauczysz się korzystać ze skali ocen kompetencji stosowanej w procesie rekrutacji.

DZIEŃ 2

3. Żeby znaleźć, potrzebujesz wiedzieć, kogo szukasz.

Profil Rekrutacyjny Kandydata – czyli jak określać oczekiwania względem poszukiwanego kandydata

- Nauczysz się, skąd najlepiej czerpać informacje do stworzenia Profilu Rekrutacyjnego Kandydata oraz jak zdefiniować wszystkie kryteria niezbędne do znalezienia pracownika dopasowanego do stanowiska.
- Otrzymasz gotowe narzędzie, dzięki któremu Twoja praca będzie łatwiejsza i skuteczniejsza: kartę z Profilem Rekrutacyjnym Kandydata
- Przeanalizujemy też najczęściej popełniane błędy w pracy z tym narzędziem, dzięki czemu unikniesz ich w przyszłości!

4. Wisienka na torcie – ostatnie i równie ważne kroki, które zawiera proces rekrutacji

- Jak wybrać tego „właściwego?” – dowiesz się, jak wnikliwie i kompleksowo rozważyć wszystkie zebrane informacje. Dostaniesz od nas praktyczne narzędzie, które pomoże Ci w podjęciu decyzji o zatrudnieniu kandydatów – Matrycę Zatrudnienia.

5. Dodatkowo zajmiemy się pozostałymi technikami zwiększającymi trafność wyboru kandydatów:

- Brak dopasowania motywacyjnego może skutkować niskim zaangażowaniem i wydajnością pracownika, a nawet decyzją o zwolnieniu... Dlatego, kiedy już wiesz, co kandydat potrafi robić, warto sprawdzić, co chce robić – a więc badać Dopasowanie Motywacyjne Kandydata! Nauczysz się tego na szkoleniu i dostaniesz od nas praktyczne narzędzie: Matrycę Motywacji Kandydata, która pomoże Ci zbadać motywację kandydatów na różnych poziomach – nie tylko w odniesieniu do preferowanych zadań, ale także wartości kandydata.
- Mniej lub bardziej świadomie każdy z nas podlega psychologicznym pułapkom, jednak w przypadku rekrutera mogą one znacząco wpłynąć na proces oceny kandydata. Po ukończeniu kursu będziesz na nie przygotowan(a)!

Czas trwania:

Szkolenie trwa 16 godzin. (2 dni). Przerwy wliczone są w czas trwania usługi.

Grupy liczą maksymalnie 10 osób. Wymagane jest udział w szkoleniu w min. 95% czasu trwania szkolenia.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wywiad behawioralny rozmowie nierówny – jak przeprowadzić skuteczne interview z kandydatem?	Piotr Drozdowski	13-02-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	13-02-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Wywiad behawioralny rozmowie nierówny – jak przeprowadzić skuteczne interview z kandydatem? - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	13-02-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Piotr Drozdowski	13-02-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Kompetencje – dokładna mapa, z którą odniesiesz sukces rekrutacyjny	Piotr Drozdowski	13-02-2025	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	13-02-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Kompetencje – dokładna mapa, z którą odniesiesz sukces rekrutacyjny - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	13-02-2025	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Profil Rekrutacyjny Kandydata – czyli jak określać oczekiwania względem poszukiwanego kandydata	Piotr Drozdowski	14-02-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	14-02-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Wisienka na torcie – ostatnie i równie ważne kroki, które zawiera proces rekrutacji	Piotr Drozdowski	14-02-2025	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Piotr Drozdowski	14-02-2025	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Dodatkowo zajmiemy się pozostałymi technikami zwiększającymi trafność wyboru kandydatów	Piotr Drozdowski	14-02-2025	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	14-02-2025	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Dodatkowo zajmiemy się pozostałymi technikami zwiększającymi trafność wyboru kandydatów - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	14-02-2025	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	Piotr Drozdowski	14-02-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 447,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	152,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Psycholog, dyplomowany Trener biznesu, Master NLP, mówca motywacyjny, praktyk biznesu z doświadczeniem korporacyjnym w zarządzaniu zasobami ludzkimi, facylitator zespołów, rekruter.

Założyciel i CEO działającego na rynku od 2009 roku konsorcjum szkoleniowego.

Certyfikowany konsultant metodologii Insights Discovery oraz Ról Zespołowych Belbina.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

W latach 2010-2012 ekspert portalu Pracuj.pl w zakresie rekrutacji i employer branding dla klientów portalu. Od 2014 roku wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, w latach 2012-2013 wykładowca na podyplomowych studiach na wydziale zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu u nas w biurze!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :**)

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.

* Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

- Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/rekrutacja-szkolenia-z-rekrutacji>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431