



NOWOCZESNA REKRUTACJA – candidate experience, budowanie zaangażowania kandydata

Numer usługi 2025/01/27/8320/2525012

2 029,50 PLN brutto
1 650,00 PLN netto
169,13 PLN brutto/h
137,50 PLN netto/h

OPEN-
KONSULTACJE I
SZKOLENIA
SPÓŁKA CYWILNA
EWA ORLIK -
MARCINIAK, ANNA
KRAWULSKA -
BIEGAŃSKA.

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 07.04.2025 do 08.04.2025



Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Organizacja |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób pracujących w charakterze rekruterów w firmach, bądź też zajmujących się zatrudnianiem pracowników oraz osób zainteresowanych omówieniem narzędzi używanych w procesie rekrutacji. Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”. |
| Minimalna liczba uczestników | 3 |
| Maksymalna liczba uczestników | 5 |
| Data zakończenia rekrutacji | 08-04-2025 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 12 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu zapewnienie uczestnikom kompleksowej wiedzy i umiejętności dotyczących najnowszych trendów i najlepszych praktyk z dziedziny rekrutacji. Poprzez udział w szkoleniu, uczestnicy nabędą umiejętności w zakresie tworzenia strategii komunikacji z kandydatami, budowania marki pracodawcy, wykorzystywania narzędzi do poprawy doświadczenia kandydata oraz skutecznego zarządzania relacjami z potencjalnymi pracownikami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Posługuje się najlepszymi praktykami i aktualnymi trendami na rynku pracy | wymienia nowoczesne kanały dotarcia do kandydatów | Test teoretyczny |
| | dobiera odpowiednie media do profilu szukanego kandydata | Test teoretyczny |
| | wymienia sposoby docierania do kandydatów aktywnych i pasywnych | Test teoretyczny |
| Skutecznie selekcjonuje kandydatów | wymienia metody selekcji kandydatów | Test teoretyczny |
| | wyznacza punkty krytyczne w dokumentach aplikacyjnych kandydata | Test teoretyczny |
| Dbą o wizerunek pracodawcy podczas rekrutacji | stosuje narzędzia Employer Branding w rekrutacji | Test teoretyczny |
| | buduje pozytywny candidate experience | 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 szkolenia to 2 dni szkoleniowe w godz. 9:00 - 16:00 - 14 h zegarowych (16 h dydaktycznych + przerwy).

Szkolenie odbywa się w grupach od 3 do 5 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I

Po pierwsze: dobre przygotowanie. Kogo szukam? Kogo nie szukam?

- Wejść w buty kandydata – tworzenie mapy empatii,
- Wspomnieniach kandydata, czyli jak tworzyć pozytywne wspomnienia kandydata,
- Co sprawia, że jesteś wyjątkowy? Magia EVP (Employee Value Proposition)
- Komu ufają kandydaci? Wpływ rekrutacji na biznes.

MODUŁ II

W pogoni za kandydatem – śledzenie trendów na rynku pracy

- Aktualne trendy na rynku pracy,
- Metody poszukiwania kandydatów: nowoczesne kanały dotarcia do kandydatów,
- Jak dotrzeć do kandydatów aktywnych i pasywnych,
- Dobór odpowiednich mediów do profilu szukanego kandydata,
- Rozwijanie personalizacji - jakich technik używać, aby zachęcić kandydata do procesu rekrutacji.

MODUŁ III

Analiza dokumentów aplikacyjnych – kryteria skutecznej selekcji kandydatów

- Główne metody selekcji kandydatów,
- Na co zwracać uwagę w dokumentach aplikacyjnych kandydata (punkty krytyczne).

MODUŁ IV

Metody i narzędzia do przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej

- Phone screening, czyli pierwsza telefoniczna weryfikacja kandydatów,

- Różne podejścia do rozmowy kwalifikacyjnej – od chaosu do wywiadu ustrukturalizowanego,
- Dobre przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej – kluczowe wskazówki,
- Gdy Twój kandydat już przyszedł... jak uzyskać maksimum informacji unikając banału,
- Błędy, jakim podlegamy – analiza i sposoby przeciwdziałania.

MODUŁ V

Gdy Twój kandydat został już wybrany – efektywny i efektowny onboarding

- Jak podjąć decyzję? – metody jakościowe i ilościowe,
- Wybór kandydata do pracy – jak powinna wyglądać oferta pracy,
- Zanim kandydat przyjdzie do pracy, czyli jak budować pozytywny candidate experience,
- Podziękowanie pozostałym kandydatom – zapominane, ale kluczowe

MODUŁ VI

Rekrutacja na stanowiska menadżerskie i nie tylko

- Specyfika metodologii Assessment Center – przeżytek czy nadal na topie?
- Dodatkowe narzędzia selekcji – testy w rekrutacji.

MODUŁ VII

Jak mierzysz, tak dostajesz – analityka HR

- Sposoby na zbadanie opinii kandydatów,
- Rekrutacyjne KPI – czy warto za tym podążać?

MODUŁ VIII

Employer Branding w rekrutacji

- Narzędzia Employer Branding w rekrutacji,
- Dlaczego jasna strategia EB pomaga pozyskiwać i zatrzymać talenty w organizacji?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 14 Moduł I | Katarzyna Zarębska | 07-04-2025 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 2 z 14 Przerwa | Katarzyna Zarębska | 07-04-2025 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 3 z 14 Moduł II | Katarzyna Zarębska | 07-04-2025 | 10:45 | 13:00 | 02:15 |
| 4 z 14 Lunch | Katarzyna Zarębska | 07-04-2025 | 13:00 | 13:30 | 00:30 |
| 5 z 14 Moduł III | Katarzyna Zarębska | 07-04-2025 | 13:30 | 15:00 | 01:30 |
| 6 z 14 Przerwa | Katarzyna Zarębska | 07-04-2025 | 15:00 | 15:15 | 00:15 |
| 7 z 14 Moduł IV | Katarzyna Zarębska | 07-04-2025 | 15:15 | 16:00 | 00:45 |
| 8 z 14 Moduł V | Katarzyna Zarębska | 08-04-2025 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 9 z 14 Przerwa | Katarzyna Zarębska | 08-04-2025 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 10 z 14 Moduł VI | Katarzyna Zarębska | 08-04-2025 | 10:45 | 13:00 | 02:15 |
| 11 z 14 Lunch | Katarzyna Zarębska | 08-04-2025 | 13:00 | 13:30 | 00:30 |
| 12 z 14 Moduł VII i VIII | Katarzyna Zarębska | 08-04-2025 | 13:30 | 15:30 | 02:00 |
| 13 z 14 Przerwa | Katarzyna Zarębska | 08-04-2025 | 15:30 | 15:45 | 00:15 |
| 14 z 14 Walidacja | - | 08-04-2025 | 15:45 | 16:00 | 00:15 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 029,50 PLN |

| | |
|--|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 650,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 169,13 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 137,50 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Zarębska

Niekwestionowany praktyk i pasjonat dziedziny HR

Trener, rekruter, doradca HR, analityk danych HR. Dzieli się swoją wiedzą w zakresie strategii personalnych oraz przyciągania i rozwijania talentów w organizacjach. Z wykształcenia psycholog, absolwent studiów podyplomowych z zakresu mediacji i negocjacji, coachingu menedżerskiego i socjoterapii. Akredytowany trener metodologii Insights Discovery oraz DISC Trainer&Facilitator. Akredytowany trener biznesu (międzynarodowy certyfikat IES). W trakcie szkoły psychoterapii w nurcie poznawczo-behawioralnej. Stały mediator sądowy. Pasjonat samorozwoju i psychologii biznesu. Szkolenia prowadzone w języku polskim i angielskim. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła około 100 warsztatów z tematyki rekrutacji.

Doświadczenie zdobywane w międzynarodowych firmach z branży manufacturing, takich jak: Kimball Electronics, Inalfa Roof Systems, Fibaro, jak i w sektorze Business Shared Service: O-I Global Business Service. Stała współpracą z Wojskiem Obrony Terytorialnej w zakresie wsparcia psychologicznego żołnierzy.

W pracy trenerskiej specjalizuje się w realizacji szkoleń z zakresu:

- skuteczna rekrutacja i selekcja
- budowanie wizerunku pracodawcy – Employer Branding
- komunikacja i współpraca
- rozwiązywanie konfliktów i mediacje
- szkolenia wykorzystujące metodologię Insights Discovery oraz DISC

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **materiały szkoleniowe** w segregatorach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Organizator może odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się minimalna grupa 3 osób.

PROSIMY O KONTAKT PRZED ZŁOŻENIEM WNIOSKU O DOFINANSOWANIE, W CELU SPRAWDZENIA DOSTĘPNOŚCI TERMINU.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie dedykowanej**, wówczas program i warunki organizacyjne (termin, miejsce) ustalamy wspólne z Klientem. Pracujemy **stacjonarnie i zdalnie**. Zapraszamy do kontaktu, w celu ustalenia formy szkolenia i sposobu pracy: tel. 881 036 989.

Tematyka:

Coaching menedżerski, Zarządzanie zespołem, Zarządzanie zmianą, Rozwiązywanie konfliktów, Motywowanie, Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami, Feedback, Organizacja czasu pracy, Komunikacja, Asertywność, Sprzedaż, Obsługa Klienta, Negocjacje, Radzenie sobie ze stresem, Odporność psychiczna, Employer Branding, Rekrutacja, Wypalenie zawodowe, Wystąpienia publiczne i autoprezentacja, Train the trainers, Mentoring, Współpraca, Mediacje w konflikcie.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek–Rozwój.

Adres

ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań
woj. wielkopolskie

Siedziba firmy OPEN Konsultacje i Szkolenia s.c.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Julita Gotkowicz - Żok

E-mail julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

Telefon (+48) 881 036 989