

Możliwość dofinansowania

Budowanie zespołu. Skuteczna rekrutacja.

Numer usługi 2025/05/12/56170/2739730

Agencja Innowacji Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



1 832,70 PLN

brutto

1 490,00 PLN

netto

229,09 PLN

brutto/h

186,25 PLN

netto/h

Usługa szkoleniowa

zdalna w czasie rzeczywistym

08:00 h

23.07.2026 do 23.07.2026

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Organizacja
- Identyfikatory projektów
Kierunek - Rozwój
- 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
21-07-2026
- 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 i metody walidacji.

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Świadomość i umiejętność zdefiniowania zapotrzebowania ludzkiego swoim dziale. 2. Zmapowanie oczekiwanych kompetencji i postaw zarówno wśród obecnego zespołu jak i potencjalnych kandydatów. 3. Poznanie określony ról w zespole. Umiejętność ich rozpoznania i zdefiniowania ich potrzeb w swoim zespole. 4. Szersze spojrzenie na proces rekrutacji. 5. 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 lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie 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 pozycji harmonogramu: 0

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

Brak wyników.

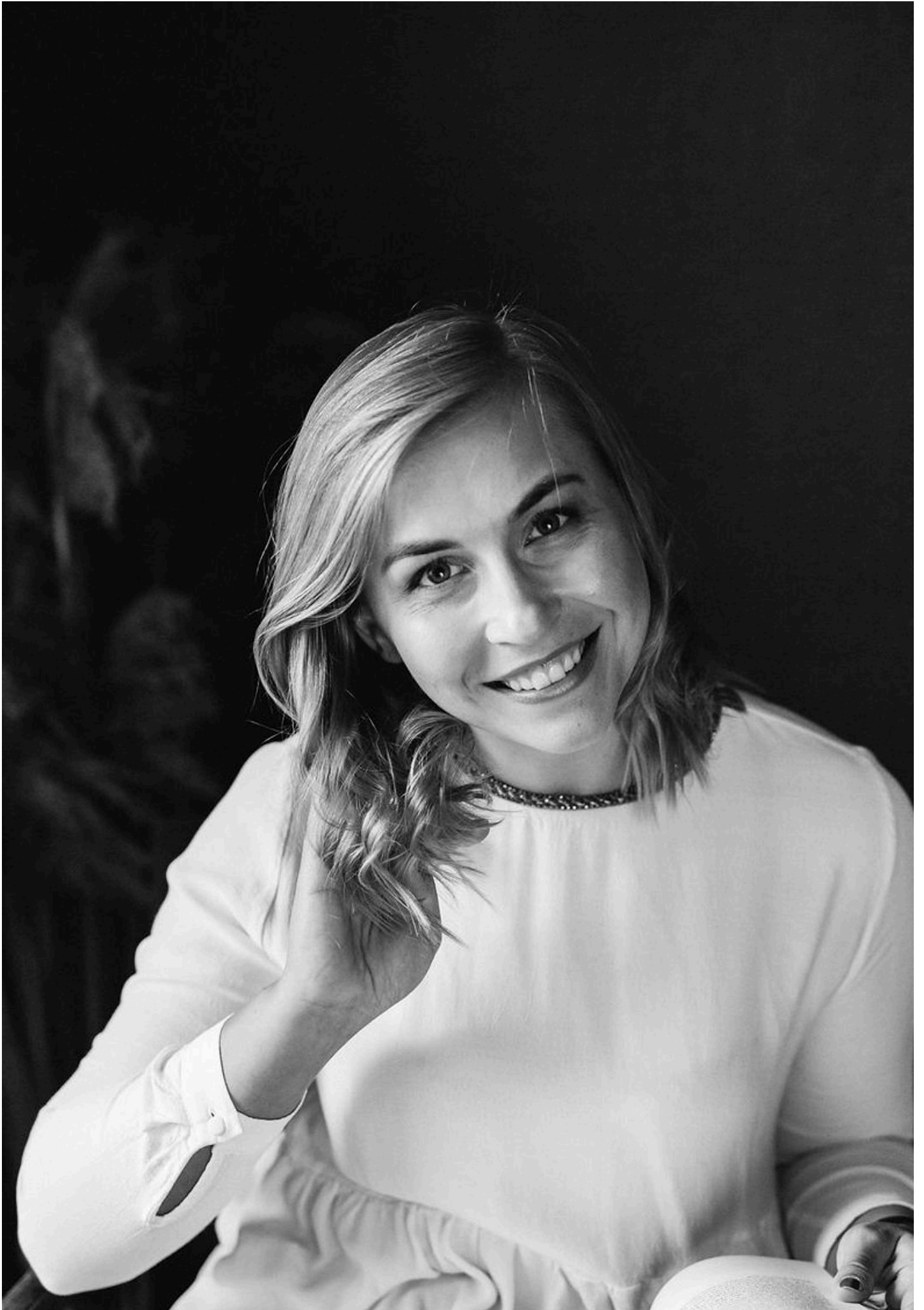
Cennik

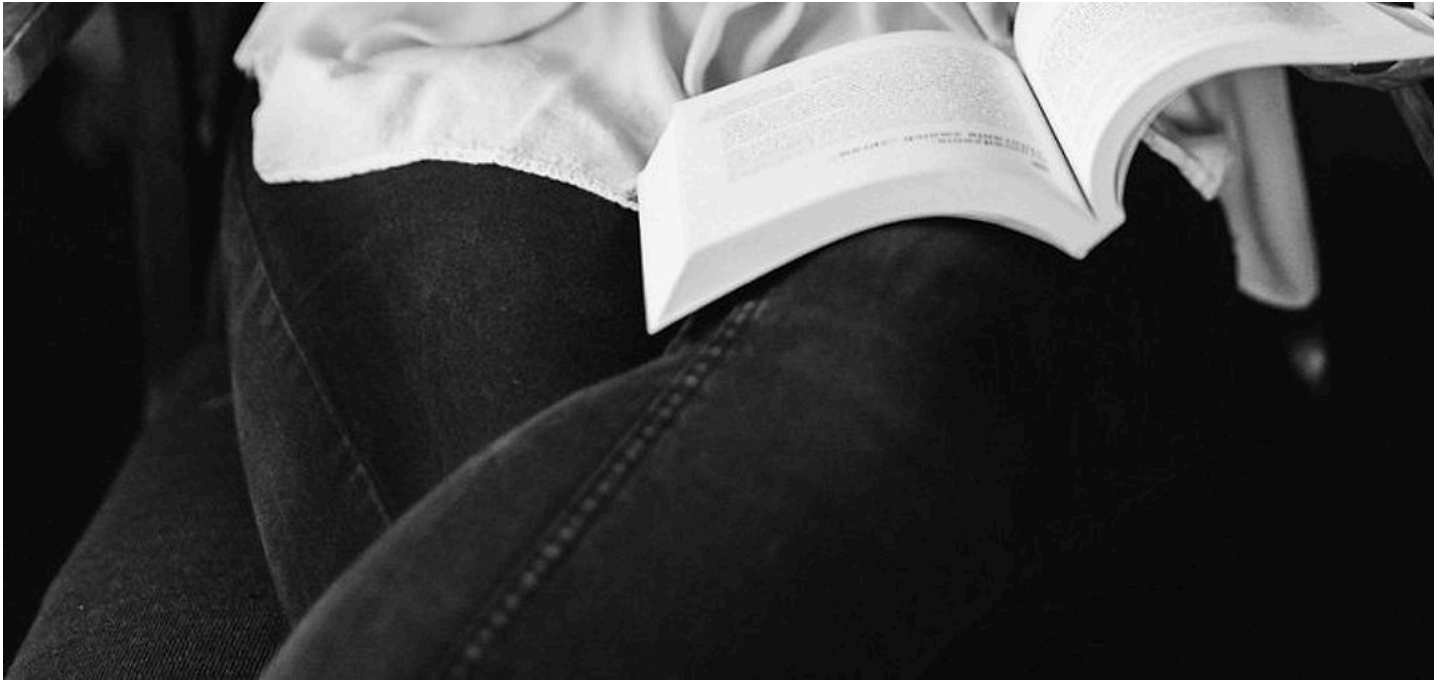
Cennik

- 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
dotacje@agencjainnowacji.com.pl
Telefon
(+51) 511 001 923