



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
352 oceny

Negocjacje w procesie rekrutacji

Numer usługi 2025/05/19/10940/2756088

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 04.12.2025 do 04.12.2025

1 353,00 PLN brutto

1 100,00 PLN netto

150,33 PLN brutto/h

122,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierujemy do specjalistów HR oraz menedżerów, którzy dokonują procesu rekrutacji i pragną zdobyć wiedzę i umiejętności do efektywnego przeprowadzania rozmów z kandydatami, zwiększając swoje kompetencje w negocjacjach warunków zatrudnienia z pracownikami.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	02-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Negocjacje w procesie rekrutacji" przygotowuje uczestników do efektywnego przeprowadzania rozmów z kandydatami do pracy, poprzez wykorzystanie technik negocjacyjnych oraz wykorzystanie sposobów kształtowania siły

w negocjacjach i radzenia sobie z trudnymi partnerami negocjacyjnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie negocjacji w procesie rekrutacji	• definiuje sposoby efektywnego przeprowadzania rozmów z kandydatami do pracy • identyfikuje koncepcje negocjacyjne w kontekście rekrutacji • omawia sposoby kształtowania siły w negocjacjach • charakteryzuje sposoby radzenia sobie z trudnymi partnerami negocjacyjnymi	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje zasady negocjacji w procesie rekrutacji	• wdraża w swojej pracy sposoby kształtowania siły w negocjacjach • stosuje metody radzenia sobie z trudnymi partnerami negocjacyjnymi • analizuje koncepcje negocjacyjne w kontekście rekrutacji • charakteryzuje sposoby radzenia sobie z impasem, stresem, dyskomfortem, niepożądanymi emocjami • analizuje korzyści i zagrożenia wynikające z fazy negocjacji w procesie rekrutacji • prowadzi efektywne rozmowy z kandydatami • wykorzystuje zasady negocjacji w procesie rekrutacji	Wywiad swobodny
		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?

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

PROGRAM

- Czym są, a czym mogą być negocjacje? Jak można modyfikować ten aspekt procesu rekrutacji?
- Siła w negocjacjach – jej źródła i sposoby kształtowania w zależności od sytuacji rynkowej (podaż-popyt)
- Trudne sytuacje w negocjacjach – impas, stres, dyskomfort, niepożądane emocje – jak z nimi pracować (prewencja i interwencja)
- Wartość dodana wynikająca z fazy negocjacji w procesie rekrutacji – korzyści i zagrożenia (oraz sposoby radzenia sobie z nimi) dla potencjalnych kandydatów i osób prowadzących rekrutację

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **9 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut). Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

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

Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej.

W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Czym są, a czym mogą być negocjacje? Jak można modyfikować ten aspekt procesu rekrutacji?	Witold Rychłowski	04-12-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 8 Przerwa	Witold Rychłowski	04-12-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 8 Siła w negocjacjach – jej źródła i sposoby kształtowania w zależności od sytuacji rynkowej	Witold Rychłowski	04-12-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 8 Przerwa	Witold Rychłowski	04-12-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 Trudne sytuacje w negocjacjach – impas, stres, dyskomfort, niepożądane emocje – jak z nimi pracować	Witold Rychłowski	04-12-2025	14:00	15:00	01:00
6 z 8 Przerwa	Witold Rychłowski	04-12-2025	15:00	15:15	00:15
7 z 8 Wartość dodana wynikająca z fazy negocjacji w procesie rekrutacji – korzyści i zagrożenia	Witold Rychłowski	04-12-2025	15:15	16:30	01:15
8 z 8 Walidacja usługi	-	04-12-2025	16:30	17:15	00:45

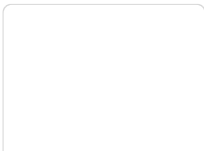
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 353,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Witold Rychłowski



Współpracę z EY Academy of Business rozpoczął w 2004 roku.

Studiował na wydziale Handlu Zagranicznego na SGH oraz na Wydziale Orientalistyki Uniwersytetu Warszawskiego.

Jest doświadczonym trenerem EY Academy of Business, trenerem biznesu i konsultantem, zawodowym negocjatorem i mediatorem. Od 1995 roku jest praktykiem biznesu.

W Philips Polska poznawał praktyki skutecznego biznesu międzynarodowego od stanowiska Przedstawiciela Handlowego (Business Electronics) do pozycji Key Account Managera. Następne 5 lat pracował w Sony Poland na stanowisku Sales & Marketing Managera, budując sieć dystrybucyjną oraz szkoląc i zarządzając kadrami w obszarze sprzedaży i marketingu.

Doświadczenie zawodowe oraz wieloletnia praktyka doradcza i trenerska pozwoliły mu na stworzenie oryginalnego, autorskiego podejścia do zagadnień związanych z konfliktem.

Wielowymiarowe, kompleksowe podejście do tej grupy zagadnień sprawia, że zajęcia są nie tylko prowadzone w atrakcyjnej formie, ale również pozwalają na skuteczne wypracowanie i wdrożenie zmian postaw i przekonań, a tym samym zachowań, które determinują wzrost efektywności działania w obliczu konfliktu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

- Szkolenie wchodzi w skład programu z cyklu: "Akademia Rekrutacji".
- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Viktoriya Karpenko

E-mail viktoriya.karpenko@pl.ey.com

Telefon (+48) 572 002 607