



Uniwersytet WSB
Merito w Gdańsku



Executive search. Skuteczne rekrutacje

Numer usługi 2025/05/27/7100/2774837

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

34,88 PLN brutto/h

34,88 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 172 h

📅 25.10.2025 do 28.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Studia skierowane są do wszystkich osób związanych zawodowo z obszarem rekrutacji.
Minimalna liczba uczestników	20
Maksymalna liczba uczestników	36
Data zakończenia rekrutacji	20-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	172
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest nabycie przez uczestników profesjonalnych umiejętności w prowadzeniu projektów executive search, w tym między innymi: umiejętnego doboru kandydatów do organizacji, jej zaawansowania procesów oraz kultury

organizacyjnej; wyszukiwania oraz zainteresowania propozycją osób nie poszukujących aktywnie pracy; budowania relacji z kandydatami opartych na zaufaniu i wzajemnych korzyściach; umiejętności pisania i przedstawiania ofert w zachęcający sposób, prowadzenia rozmów telef.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA - Opisuje funkcje stanowisk w organizacji, metody rekrutacji	opisuje funkcje i role wszystkich stanowisk w organizacji wymienia nowoczesne metody, systemy, platformy poszukiwania kandydatów dokonuje analizy testów wiedzy, testów kompetencyjnych opisuje i analizuje profile kompetencyjne wymienia podstawy prawne RODO, Kodeks Pracy - dokonuje etycznych wyborów buduje relacje oparte na szczerości, uczciwości korzysta z różnorodności w tym z różnorodności pokoleń	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja
		Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja
KOMPETENCJE SPOŁECZNE - buduje właściwą komunikację	dobiera narzędzia selekcji w zależności od skali trudności pozyskania kandydata analizuje informacje pozyskane w drodze rozmowy kwalifikacyjnej analizuje mowę niewerbalną dobiera komunikację ustną i pisemną do poziomu stanowiska i roli kandydata w organizacji nawiązuje kontakty z potencjalnymi kandydatami w sposób skuteczny	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja
		Wywiad ustrukturyzowany
UMIEJĘTNOŚCI - właściwie dokonuje selekcji kandydatów stosując dostępne narzędzia		

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Efekty uczenia oraz sposoby ich weryfikacji.

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

Rozwój kompetencji Headhuntera (20 godz.)

- Integracja w grupie – 5 godz.
- Warsztaty z komunikacji interpersonalnej mowa werbalna i niewerbalna – 5 godz.
- Bariery w komunikacji / Model kwadratu komunikacyjnego Schulza von Thuna/ FUKO – 4 godz.
- Feedback – sztuka przekazywania informacji zwrotnej – 3 godz.
- Czym są emocje i jak je ośwoić? Jak stosować inteligencję emocjonalną na co dzień – 3 godz.

Standaryzacja procesów rekrutacji (20 godz.)

- Candidate experience w procesie rekrutacji – 2 godz.
- Warsztaty z mapowania podróży kandydata – 6 godz.
- Ankiety w procesach candidate experience – 4 godz.
- Warsztaty z tworzenia ogłoszeń przyciągających uwagę, język inkluzyjny – 4 godz.
- RODO w procesach rekrutacji – 4 godz.

Automatyzacja procesów rekrutacji (10 godz.)

- Systemy ATS (Applicant Tracking System) - na przykładzie systemu Traffit – 4 godz.
- Agregatory i portale związane z pracą – 2 godz.
- Warsztaty z Boolean search, X-ray search -- 4 godz.

Projektowanie procesów rekrutacji (20 godz.)

- Definiowanie wymagań na potrzeby rekrutacji (charakterystyka firmy, przełożony, zespół, opis stanowiska) – 8 godz.
- Kick off meeting z hiring managerem – 2 godz.
- Budowanie profilu kompetencyjnego poszukiwanego kandydata – 6 godz.
- Wybór mediów i narzędzi selekcji – 2 godz.
- Pokolenia na rynku pracy – XYZ – 2 godz.

Direct search – Executive search

(16 godz.)

- LinkedIn i nowoczesne metody sourcingu kandydatów – 2 godz.
- Projektowanie procesu direct search na różne stanowiska – 6 godz.
- Rekrutacje na stanowiska z poziomu C-level – 6 godz.
- Warsztaty z pisania wiadomości mailowych, które nie zostaną zignorowane – 2 godz.

Procesy rekrutacji na różne stanowiska (34 godz.)

- Rekrutacja masowe międzynarodowe (pracownicy z Azji) – 2 godz.
- Rekrutacja pracowników z niepełnosprawnościami – 2 godz.
- Rekrutacja pracowników fizycznych – 4 godz.
- Rekrutacje na stanowiska produkcyjne (produkcja, jakość, magazyn)- 6 godz.
- Rekrutacje na stanowiska specjalistyczne (sprzedaż, marketing, finanse, księgowość, logistyka, administracja) – 10 godz.
- Rekrutacja w IT – 10 godz.

Rozmowa kwalifikacyjna (28 godz.)

- Rodzaje pytań, budowanie scenariusza rozmowy, jakich pytań nie należy zadawać – 4 godz.
- Wywiad kompetencyjny – behawioralny – Metoda STAR – 4 godz.
- Warsztaty praktyczne z prowadzenia rozmów kwalifikacyjnych – 20 godz.

Analiza kompetencji kandydata (16 godz.)

- Rodzaje testów i zadań wykorzystywanych w procesach rekrutacji – 2 godz.
- Testy kompetencji na różne poziomy stanowisk – 6 godz.
- Tworzenie testów wiedzy, zadań specjalnych na potrzeby procesów rekrutacji – 8 godz.
- **Seminarium projektowe – 8 godzin**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Wprowadzenie do studiów	25-10-2025	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	34,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	34,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Kozłowska

Headhunter, Łowca Talentów i HR Business Partner dla Zarządów. Członek Stowarzyszenia Interim Managerów w Polsce. Trener umiejętności miękkich w zakresie komunikacji interpersonalnej, umiejętności menedżerskich. Headhunter w projektach rekrutacyjnych: executive/direct search na członków Zarządu, stanowiska menedżerskie i specjalistyczne.

HR Business Partner kierujący się trzema zasadami:

Wiedza o Biznesie. Dobrze rozumiem funkcjonowanie biznesu. Mówimy jednym językiem.

Wiedza o Człowieku. Bo ludzie to filary firmy. Wiem jak ich dobierać.

Wiedza o Procesach. Każda firma ma inną kulturę pracy, zrozumienie procesów daje pełen obraz firmy.

Absolwentka Studiów Doktoranckich na wydziale Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, absolwentka studiów MBA akredytowanych przez University of Northampton oraz studiów magisterskich na Wydziale Handlu Zagranicznego, Uniwersytetu Gdańskiego. Praktyk z 27 letnim doświadczeniem zawodowym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne zamieszczane na platformie moodle.

Warunki uczestnictwa

Zasady rekrutacji:

<https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/zasady-rekrutacji>

Szczegółowe informacje na temat kierunku znajdują się pod linkiem:

<https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/executive-search-skuteczne-rekrutacje/program-studiow>

Informacje dodatkowe

Wymagane dodatkowo zapisanie przez formularz rekrutacyjny, który znajduje się pod linkiem: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>

Warunki techniczne

Wymagane jest posiadanie sprzętu elektronicznego z dostępem do internetu.

Uczelnia zapewnia dostęp do platformy Teams.

Kontakt



Agata Orlich

E-mail rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Telefon (+48) 585 227 513