



Effect Group Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

510 ocen

Efektywny proces rekrutacji i selekcji pracowników

Numer usługi 2025/06/18/5339/2824860

📍 Warszawa / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 17.11.2025 do 18.11.2025

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

166,05 PLN brutto/h

135,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Warsztat przeznaczony przede dla osób, które prowadzą lub będą w przyszłości prowadzić procesy doboru pracowników i potrzebują usystematyzowania posiadanej wiedzy, w tym wsparcia merytorycznego przy konstruowaniu profesjonalnych kwestionariuszy do rozmowy kwalifikacyjnej.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

10-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

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

Prezentacja najnowocześniejszych technik pozyskiwania pracowników z zewnętrznego rynku pracy. Przygotowanie praktyczne do profesjonalnego prowadzenia rozmowy rekrutacyjnej na różnorodne stanowiska. Wypracowanie programu budowania prestiżowej marki pracodawcy „od wewnątrz”, poprzez działania samych pracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje potrzeby personalne i przygotowuje profil rekrutacyjny kandydata.	• Wskazuje elementy polityki personalnej i analizy stanowiska. • Tworzy profil kompetencyjny i rekrutacyjny kandydata. • Rozróżnia kompetencje kluczowe i dodatkowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera odpowiednie źródła i narzędzia pozyskiwania kandydatów.	• Porównuje metody pozyskiwania kandydatów z rynku zewnętrznego i wewnętrznego. • Stosuje e-rekrutację i media społecznościowe w procesie rekrutacyjnym. • Dobiera kanały komunikacji z uwzględnieniem profilu stanowiska.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy efektywne ogłoszenia rekrutacyjne i materiały komunikacyjne.	• Ocenia skuteczność różnych form ogłoszeń. • Uwzględnia różnice pokoleniowe i candidate experience. • Dopasowuje język i styl komunikatu do odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi rozmowę kwalifikacyjną zgodnie z nowoczesnymi standardami.	• Stosuje modele rozmów kwalifikacyjnych (STAR, biograficzny, sytuacyjny). • Dobiera pytania behawioralne i diagnozuje kompetencje. • Unika błędów oceny i pytań niedozwolonych prawnie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Weryfikuje kompetencje kandydatów i podejmuje trafne decyzje selekcyjne.	• Stosuje narzędzia wspierające selekcję (matryce, arkusze oceny, referencje). • Interpretuje wyniki rozmowy i diagnozy. • Rozróżnia deklaracje od rzeczywistych umiejętności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje pozytywny wizerunek pracodawcy w procesie rekrutacyjnym.	• Stosuje zasady employer branding i candidate experience. • Rozpoznaje znaczenie pracowników jako ambasadorów marki. • Wskazuje działania wzmacniające pozytywny obraz organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Moduł 1. Zanim pojawią się kandydaci do pracy:

- Przygotowanie Firmy do określenia potrzeb personalnych
 - *polityka personalna firmy, zakres obowiązków, profil kandydata*
- Przygotowanie się menedżera do przeprowadzenia rekrutacji i selekcji kandydatów
- Dlaczego pracodawcy, którzy chcą wygrać wyścig o najlepszych pracowników, powinni zadbać o swoją markę? (Employer Branding i Candidate Experience – przykłady z rynku).
- Czego oczekują dobrzy kandydaci od przyszłej pracy – **ćwiczenie**.
 - *korzyści funkcjonalnych*
 - *wartości ekonomicznej*
 - *korzyści psychologicznych*

Moduł 2. Profil Rekrutacyjny Kandydata:

- Przygotowanie profilu kluczowych i pożądaných kompetencji kandydatów – co trzeba sprawdzić, a czego badać nie warto
- Profil Rekrutacyjny Kandydata – jak sprawnie i szybko go stworzyć, dbając jednocześnie o to, by dokładnie wiedzieć kogo się szuka – **ćwiczenie**.

Moduł 3. Źródła pozyskiwania pracowników:

- Sytuacja na rynku pracy – sposoby dotarcia do kandydata /metody tradycyjne i nowoczesne/
- E-rekrutacja 4.0
- Jak wygląda proces rekrutacji z perspektywy kandydata i pracodawcy – Skanowanie rynku pracy i Persona – **ćwiczenie**.

Moduł 4. Ogłoszenie rekrutacyjne:

- Social media w rekrutacji
- Dobór mediów a profil stanowiska, zasięg mediów
- Przygotowanie informacji dla kandydatów (uwzględnienie m.in. różnic pokoleniowych) – **ćwiczenie**.

Moduł 5. Analiza dokumentów kandydata, przygotowanie do spotkania:

- Czytanie dokumentów dostarczonych przez kandydata pod kątem rozpoznania kryteriów podlegających ocenie
- Na jakie informacje w życiorysie należy zwrócić uwagę, o co i jak pytać kandydata – **ćwiczenie**.

Moduł 6. Rozmowa kwalifikacyjna – od chaosu do porządku:

- Lista przebojów pytań, które padają w trakcie rozmów rekrutacyjnych
 - jak uzyskać maksimum informacji unikając banału
- Modele konstruowania rozmowy kwalifikacyjnej:
 - *model biograficzny*
 - *model oparty na kryteriach*
 - *model analizy sytuacji zawodowej*

- *model analizy zdarzeń krytycznych*
- *model opary na sytuacjach*
- Kwestionariusz do rozmowy kwalifikacyjnej
 - najskuteczniejsze pytania rekrutacyjne – pytania behawioralne – efektywne diagnostycznie i prognostycznie
 - badanie predyspozycji kandydata – mocne pytania rekrutacyjne
 - praktyczne narzędzie do zadawania pytań zgodnie z Modelem STAR
 - błędy popełniane w trakcie rozmowy rekrutacyjnej
- Aspekty prawno – etyczne procesu rekrutacyjnego.
- Konstruowanie pytań behawioralnych do rozmowy kwalifikacyjnej w oparciu o profil kandydata (model STAR) – **ćwiczenie symulacyjne**.

Moduł 7. Rozmowa kwalifikacyjna ... a co potem?:

- Metody badania deklarowanych umiejętności, dzięki którym zmniejszy się ryzyko popełnienia błędu w ocenie kandydata – techniki zaczerpnięte z Assessment Center – **ćwiczenie**.
- Wykorzystanie psychometrycznych narzędzi diagnozy kandydatów
- Czynności dodatkowe po zakończeniu rozmowy kwalifikacyjnej: pozyskiwanie referencji i rekomendacji.
- Złożenie propozycji pracy wybranemu kandydatowi – jak rozmawiać o finansach?
- Po rozmowach – ocena kandydatów, podsumowanie kryteriów wyboru – Matryca Zatrudnienia – narzędzie, które pomaga podjąć decyzję o nawiązaniu współpracy z konkretną osobą.

Moduł 8. Wybór i akceptacja kandydata do pracy:

- Złożenie propozycji pracy wybranemu kandydatowi
- Podziękowanie pozostałym kandydatom

Moduł 9. Wnioski. Podsumowanie szkolenia.

Uczestnik szkolenia otrzyma również:

- Katalog gotowych przykładowych pytań behawioralnych ułożonych pod kątem kilkudziesięciu kompetencji oraz gotowy scenariusz do rozmowy prowadzonej modelem STAR.
- Poradnik przygotowania i poprowadzenia spotkania rekrutacyjnego online.

Szkolenie obejmuje zapoznanie i przećwiczenie praktycznych technik i narzędzi pomocnych w skutecznym prowadzeniu rozmów rekrutacyjnych:

- Model Profilu Rekrutacyjnego Kandydata – praktyczne narzędzie, które pomaga odkryć, co jest najważniejsze do dalszej weryfikacji u kandydatów
- Model STAR i techniki zadawania pytań behawioralnych badających predyspozycje kandydata
- Techniki badania umiejętności deklarowanych przez kandydata.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Efektywny proces rekrutacji i selekcji pracowników	Adrianna Filiks	17-11-2025	10:00	17:00	07:00
2 z 3 Efektywny proces rekrutacji i selekcji pracowników	Adrianna Filiks	18-11-2025	09:00	15:50	06:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 3 Walidacja	Adrianna Filiks	18-11-2025	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrianna Filiks

Doświadczona konsultantka i trenerka, dyrektor personalny, coach, z ponad 20-letnią praktyką zawodową w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Ekspert w zakresie badania i wdrażania strategicznych obszarów ZZL takich, jak: Opracowywanie i wdrażanie strategii personalnych, strategii zarządzania różnorodnością pokoleniową, zarządzania zmianą, zarządzania w oparciu o kompetencje, strategii szkolenia i rozwoju personelu. Na poziomie operacyjnym wykonywanie: rekrutacji i selekcji, opracowywanie i wdrażanie procesów OnBoardingowych, systemów motywacyjnych, systemów szkoleń - analiza potrzeb szkoleniowych, wdrażanie oceny pracy, prowadzenie AC/DC.

Prowadzi warsztaty z zakresu zarządzania personelem dla zarządów, kadry kierowniczej i menedżerskiej w ramach szkoleń zamkniętych oraz cieszące się dużym uznaniem szkolenia otwarte (ponad 2400 godzin szkoleniowych zrealizowanych tylko w ciągu ostatnich 3 lat). Przykładowe tematy: strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie zmianą, zarządzanie szkoleniami, dobór pracowników, OnBoarding, motywowanie pracowników, informacja zwrotna, coaching, kierowanie zespołem, pokolenia na rynku pracy, systemy ocen, komunikacja wewnętrzna, proces odchodzenia pracowników, trudne rozmowy w HRM/; W jej szkoleniach i programach coachingowych uczestniczą pracownicy firm z większości branż w Polsce. Od 5 lat prowadzi szkolenia z zakresu procesu rekrutacji i selekcji pracowników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały rozdawane podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Cena udziału w szkoleniu wynosi: 1890 zł + 23% VAT

Dla jednostek finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena szkolenia dotyczy udziału 1 osoby i zawiera: udział w zajęciach, komplet materiałów, dyplom ukończenia, możliwość indywidualnych konsultacji podczas szkolenia, przerwy kawowe oraz obiad.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest: przesłanie do nas formularza zgłoszenia na e-mail.

Nie wymagamy przedpłat, płatność realizowana jest po szkoleniu.

Rezerwacja noclegów: pomagamy przy rezerwacji noclegów na preferencyjnych warunkach w hotelu, w którym odbywa się szkolenie.

Szkolenia zamknięte

Jeśli są Państwo zainteresowani realizacją szkolenia wewnętrznego z przedstawionego tematu prosimy o kontakt.

Adres

al. Aleja "Solidarności" 165

00-876 Warszawa

woj. mazowieckie

HOTEL IBIS CENTRUM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Paniec

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555