



SGP-SORTING
GROUP POLAND
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

94 oceny

Usprawnienie Candidate Experience dla kandydatów blue-collar – Jak być pracodawcą z wyboru i skutecznie przyciągać do swojej firmy właściwych kandydatów?

Numer usługi 2025/08/21/7596/2951775

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 10.10.2025 do 10.10.2025

922,50 PLN brutto

750,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za rekrutację i budowanie marki pracodawcy, w szczególności w obszarze zatrudniania pracowników fizycznych (blue-collar). Uczestnikami mogą być:

- **Specjaliści i menedżerowie HR**, zajmujący się rekrutacją pracowników produkcyjnych, magazynowych, technicznych itp.
- **Rekruterzy wewnętrzni i zewnętrzni**, którzy realizują procesy naboru na stanowiska niższego i średniego szczebla.
- **Kierownicy działów produkcji, logistyki lub utrzymania ruchu**, którzy współpracują z działami HR przy pozyskiwaniu kandydatów.
- **Osoby odpowiedzialne za employer branding**, komunikację z kandydatami lub prowadzenie profili firmowych w mediach społecznościowych.

Szkolenie adresowane jest zarówno do osób początkujących, jak i do praktyków HR, którzy chcą zwiększyć skuteczność prowadzonych działań rekrutacyjnych poprzez poprawę doświadczenia kandydatów.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

03-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

6

Cel

Cel edukacyjny

- o Praktyczne narzędzia i techniki – Poznasz konkretne rozwiązania, które zastosowane od razu po szkoleniu poprawią doświadczenie Twoich kandydatów.
- o Zwiększenie efektywności rekrutacji – Dowiesz się, jak przyciągnąć lepszych kandydatów i dlaczego czas reakcji w tym procesie jest tak istotny.
- o Poznasz najlepsze praktyki w obszarze rekrutacji pracowników blue collars (w tym działania konkurencji).
- o Networking i wymiana doświadczeń – To okazja do wymiany doświadczeń z innymi profesjonalistami w

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się	Ćwiczenie praktycznie i prezentacja efektów ćwiczenia z pracy warsztatowej	Prezentacja
Metody walidacji usługi rozwojowej	Ankieta ewaluacyjna	Test teoretyczny

Cel biznesowy

- Czym jest Candidate Experience i dlaczego dbanie o doświadczenia kandydatów jest kluczowe w procesie rekrutacji.
- Budować autentyczną markę pracodawcy – jak pokazać, że Twoja firma to miejsce, w którym warto pracować.
- Zwiększać satysfakcję i zaangażowanie kandydatów w proces rekrutacji – jak komunikować się z kandydatami, aby czuli że jesteś firmą w której powinni pracować.

Efekt usługi

- Zwiększenie konkurencyjności na rynku pracy – Dzięki odpowiednim działaniom w zakresie candidate experience przyciągniesz właściwych kandydatów.
- Zwiększenie zaangażowania kandydatów – Dowiesz się, jak zmienić sposób komunikacji, by kandydaci czuli się bardziej zmotywowani do aplikowania.
- Dostosowanie oferty do potrzeb blue-collar – Zrozumiesz specyfikę i potrzeby kandydatów na stanowiska fizyczne, co pozwoli Ci przygotować lepszą ofertę pracy.
- Poprawa wizerunku firmy – Stworzysz plan działań, który wpłynie na poprawę postrzeganego wizerunku Twojej firmy jako atrakcyjnego pracodawcy.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Dyskusja - przekazanie wiedzy merytorycznej w zakresie candidate experience i rekrutacji kandydatów blue-collar, z możliwością bieżącego zadawania pytań.

Studium przypadku (case study) – analiza przykładów dobrych i złych praktyk rekrutacyjnych w firmach zatrudniających pracowników fizycznych.

Ćwiczenia indywidualne i grupowe – uczestnicy wypracowują konkretne rozwiązania (np. ogłoszenie rekrutacyjne, propozycja zmiany komunikacji, pomysł na działania employer brandingowe), które można wdrożyć po szkoleniu.

Moderowana dyskusja i wymiana doświadczeń – uczestnicy dzielą się praktykami ze swoich firm oraz omawiają skuteczność dotychczasowych działań.

Prezentacja efektów pracy – każda grupa/uczestnik prezentuje wypracowane rozwiązania, co pozwala na ich omówienie, weryfikację i rozwój poprzez feedback trenera i pozostałych uczestników.

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

1. Wprowadzenie do Candidate Experience

- Czym jest Candidate Experience i dlaczego jest ważne?
- Specyfika rekrutacji blue-collar – jak kandydaci postrzegają proces rekrutacji na stanowiska fizyczne?
- Kluczowe etapy procesu rekrutacyjnego z perspektywy kandydata.

2. Optymalizacja procesu rekrutacji i komunikacji z kandydatami

- Jak tworzyć ogłoszenia rekrutacyjne, które przyciągają najlepszych kandydatów. Jak powinien wyglądać formularz rekrutacyjny aby angażował a nie męczył.
- Sposoby, by kandydaci czuli się zaangażowani i doceniani na każdym etapie rekrutacji.
- Jak prowadzić rozmowy rekrutacyjne, aby kandydaci czuli, że firma jest profesjonalna i troszczy się o ich potrzeby.

3. Czego kandydaci blue collar szukają o Waszej firmie w mediach społecznościowych:

- Jakie kanały społecznościowe wybrać by dotrzeć z komunikatem do kandydatów
- Jakie treści o firmie interesują i angażują kandydatów blue collars

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Usprawnienie Candidate Experience dla kandydatów blue-collar – Jak być pracodawcą z wyboru i skutecznie przyciągać do swojej firmy właściwych kandydatów?	Aleksandra Smereka	10-10-2025	08:30	13:30	05:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	922,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Smereka

Ekspertka ds. employer brandingu z wieloletnim doświadczeniem w projektowaniu strategii i działań wizerunkowych dla firm z branży produkcyjnej, usługowej i IT. Wcześniej HRBP, Ekspert ds. projektów HR angażujących pracowników Specjalista Rekrutacji i Candidate Experience, opiekun wielu początkujących rekruterów i stażystów w obszarze HR. Z wykształcenia psycholog i socjolog, absolwentka Międzywydziałowych Studiów Humanistycznych na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- realizacja szkolenia w formie zdalnej przy użyciu aplikacji ZOOM lub MS TEAMS,
- proces szkolenia,
- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej,
- wszelkie koszty związane z trenerem,
- imienny certyfikat uczestnictwa w szkoleniu.

Warunki techniczne

Szkolenie zostanie zrealizowane za pośrednictwem aplikacji **Microsoft Teams**.

Kontakt



Anna Gaik

E-mail anna.gaik@sgpgroup.eu

Telefon (+48) 791 111 726