



KOLIADA SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie - Skuteczna rekrutacja pracowników w praktyce

Numer usługi 2025/10/03/193293/3055683

📍 Radom / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 29.01.2026 do 30.01.2026

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do kadry zarządzającej stacji dealerskich – menedżerów działów sprzedaży, serwisu, części oraz osób odpowiedzialnych za rekrutację w punktach dealerskich. Uczestnikami mogą być także osoby nadzorujące procesy personalne w dealerstwie, które chcą podnieść skuteczność działań rekrutacyjnych i selekcyjnych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	28-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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 przygotowuje menedżerów stacji dealerskich do samodzielnego prowadzenia pełnego procesu rekrutacji i selekcji pracowników – od przygotowania profilu kandydata i tworzenia skutecznego ogłoszenia, poprzez wybór kryteriów selekcji, dobór narzędzi oceny i przeprowadzanie wywiadów, aż po wdrażanie metod ograniczających ryzyko nietrafionych decyzji kadrowych. Uczestnicy rozwijają kompetencje pozwalające na podniesienie efektywności rekrutacji i zmniejszenie kosztów związanych z zatrudnianiem

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje etapy procesu rekrutacji i selekcji w stacji dealerskiej	wymienia poszczególne etapy od profilu kandydata do feedbacku.	Test teoretyczny
Opisuje kryteria i narzędzia selekcji kandydatów.	skazuje przykłady narzędzi dopasowanych do różnych stanowisk.	Test teoretyczny
Charakteryzuje metody oceny kompetencji.	omawia wywiady kompetencyjne, testy i Assessment Center.	Test teoretyczny
Buduje profil kandydata dla stanowiska w dealerstwie	opracowuje opis kompetencji miękkich i twardych adekwatnych do działu	Test teoretyczny
Projektuje skuteczne ogłoszenie rekrutacyjne.	tworzy ogłoszenie spójne z kulturą organizacyjną i atrakcyjne dla kandydatów	Test teoretyczny
Dobiera metody selekcji do stanowiska	uzasadnia wybór testów, wywiadu czy AC dla określonego profilu	Test teoretyczny
Przeprowadza wywiad rekrutacyjny.	stosuje pytania behawioralne i kompetencyjne, formułuje wnioski.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy narzędzia selekcyjne dostosowane do potrzeb firmy	opracowuje matrycę kompetencyjną i arkusz oceny.	Test teoretyczny
Podejmuje decyzje rekrutacyjne na podstawie obiektywnych kryteriów	uzasadnia wybór kandydata, opiera się na danych i narzędziach oceny.	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?

Program

Szkolenie ma charakter **warsztatowo-praktyczny** i realizowane jest w ciągu **2 dni (16 godzin dydaktycznych)**. Program obejmuje zarówno część teoretyczną, jak i liczne ćwiczenia praktyczne – od opracowania profilu kandydata, przez konstruowanie ogłoszeń, tworzenie kryteriów selekcji i narzędzi oceny, aż po symulację wywiadów i elementów Assessment Center. Uczestnicy pracują na przykładach z własnej praktyki, co pozwala na natychmiastowe przełożenie wiedzy na realne działania w stacji dealerskiej.

Warunki lokalowe: szkolenie odbywa się w sali wyposażonej w flipchart, rzutnik, tablicę moderacyjną, karty moderacyjne i handouty. Organizator zapewnia uczestnikom komplet materiałów (podręcznik z opisem narzędzi rekrutacyjnych, wzory profili i modelu kompetencyjnego) oraz serwis kawowy i lunch.

Walidacja: odbywa się na końcu szkolenia i obejmuje **test wiedzy** (etapy procesu, narzędzia selekcji) oraz **obserwację** – przygotowanie i zaprezentowanie mini-procesu rekrutacji obejmującego wszystkie etapy.

Dzień 1 – Proces rekrutacji i narzędzia selekcji

- Wprowadzenie do szkolenia – cele, kontrakt grupowy
- Etapy procesu rekrutacji i selekcji w stacji dealerskiej
- Budowanie profilu kandydata – kompetencje miękkie i twarde
- Kryteria i narzędzia selekcji kandydatów
- Warsztat: opracowanie profilu kandydata dla wybranego stanowiska
- Projektowanie skutecznego ogłoszenia rekrutacyjnego

Dzień 2 – Ocena kompetencji i praktyka rekrutacyjna

- Jak mierzyć kompetencje – wywiady kompetencyjne i testy
- Assessment Center – od pomysłu do wdrożenia w praktyce
- Budowanie narzędzi selekcyjnych adekwatnych do potrzeb firmy (matryca kompetencyjna, arkusz oceny)
- Ćwiczenie praktyczne obejmujące cały proces rekrutacyjny – od profilu kandydata do informacji zwrotnej
- Podsumowanie, dyskusja i wnioski
- Walidacja

Przerwy nie są liczone do godzin ogółem.

Godziny Teoretyczne: 8h

Godziny Praktyczne: 10h

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Rozpoczęcie dnia warsztatowego. Spisanie na flipchart oczekiwań uczestników od warsztatów oraz określenie wspólnych zasad obowiązujących podczas warsztatów.	Edyta Staniszbush	29-01-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 17 Omówienie etapów procesu rekrutacji i selekcji oraz narzędzi niezbędnych na poszczególnych etapach. Wykład moderowany plus ćwiczenie wprowadzające w grupach dla uczestników szkolenia.	Edyta Staniszbush	29-01-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 17 Przerwa kawowa	Edyta Staniszbush	29-01-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 17 Tworzenie profilu kandydata. Wykład moderowany. Ćwiczenia praktyczne w grupach.	Edyta Staniszbush	29-01-2026	10:45	11:30	00:45
5 z 17 Projektowanie ogłoszenia rekrutacyjnego. Wykład moderowany oraz praktyczne ćwiczenia w zakresie projektowania ogłoszeń	Edyta Staniszbush	29-01-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 17 lunch	Edyta Staniszbush	29-01-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 17 Kompetencje a zachowania. Wprowadzenie do wyboru i wdrożenia metod selekcji. Ćwiczenia praktyczne. Wykład moderowany.	Edyta Staniszbush	29-01-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 17 Przerwa kawowa	Edyta Staniszbush	29-01-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 17 Wybór właściwych metod selekcji. Skuteczność poszczególnych metod, kryteria doboru w zależności od stanowiska i opracowanego profilu. Ćwiczenia	Edyta Staniszbush	29-01-2026	15:45	17:15	01:30
10 z 17 Rodzaje wywiadów z kandydatami. Budowanie skutecznego wywiadu. Wykład moderowany plus ćwiczenia praktyczne.	Edyta Staniszbush	30-01-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 17 Przerwa kawowa	Edyta Staniszbush	30-01-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 17 Assessment Center – co to jest i dlaczego jest skuteczny. Planowanie AC, projektowanie zadań dla uczestników, przygotowanie do prowadzenia ewaluacji. Wykład moderowany. Ćwiczenia	Edyta Staniszbush	30-01-2026	10:45	13:00	02:15
13 z 17 Lunch	Edyta Staniszbush	30-01-2026	13:00	14:00	01:00
14 z 17 Ćwiczenie w grupach – przygotowanie procesu rekrutacji i selekcji dla wybranych kompetencji – studium przypadku. Ćwiczenia praktyczne.	Edyta Staniszbush	30-01-2026	14:00	15:30	01:30
15 z 17 Przerwa kawowa	Edyta Staniszbush	30-01-2026	15:30	15:45	00:15
16 z 17 Prezentacja na forum każdej z grup wyników studium przypadku oraz przeprowadzenie skutecznego wywiadu z potencjalnym pracownikiem. Informacja zwrotna oraz własna autorefleksja uczestników.	Edyta Staniszbush	30-01-2026	15:45	16:30	00:45
17 z 17 Walidacja	-	30-01-2026	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Edyta Stanisław-Bush

Doświadczenie branżowe

Ekspert z ponad 15-letnim doświadczeniem w projektowaniu i wdrażaniu kompleksowych programów rozwojowych dla branży motoryzacyjnej. Z wykształcenia ekonomistka, certyfikowany trener biznesu oraz instructional designer. Współpracowała z centralami i sieciami dealerskimi marek takich jak BMW, SEAT, KIA czy Hyundai. Specjalizuje się w projektowaniu ścieżek certyfikacyjnych, wdrażaniu standardów operacyjnych oraz rozwiązań z zakresu obsługi klienta i zarządzania zmianą. Pełniła funkcję kierownika projektów szkoleniowych, odpowiadając za całościową realizację – od analizy potrzeb po wdrożenie i ewaluację. Ma doświadczenie w zarządzaniu zespołami trenerów i konsultantów oraz w organizacji międzynarodowych eventów rozwojowych.

Doświadczenie w zakresie szkoleń i weryfikacji umiejętności

Od 15 lat prowadzi szkolenia, warsztaty i procesy coachingowe na poziomie strategicznym i operacyjnym. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menedżerskich, pracy z kadrą zarządzającą, tworzeniu i realizacji programów Assessment i Development Center, a także walidacji wiedzy w procesach certyfikacyjnych i onboardingu. Prowadziła indywidualny coaching Dyrektorów Zarządzających oraz projekty dla doradców serwisowych i zespołów sprzedaży. Jej programy szkoleniowe są nastawione na praktyczne rezultaty i mierzalne efekty biznesowe, co potwierdzają liczne projekty realizowane w Polsce i za granicą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik dla uczestnika zawierający praktyczne wskazówki dotyczące planowania i prowadzenia procesu rekrutacji obejmujący wszystkie etapy procesu: od budowania profilu kandydata, poprzez metody określania kryteriów selekcji i dobór odpowiednich metod selekcji, budowanie ogłoszenia rekrutacyjnego, wzór modelu kompetencyjnego aż po informacje zwrotną dla kandydatów,

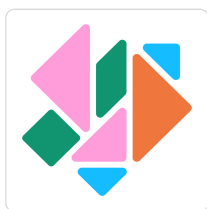
Adres

ul. Władysława Orkana 1
26-600 Radom
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



PRZEMYSŁAW IWANEK

E-mail przemyslaw.iwanek@mytangram.pl

Telefon (+48) 609 212 155