



BPWS sp. z o.o.

★★★★★ 4,6 / 5

346 ocen

Nowoczesne kompetencje - LinkedIn w rekrutacji - skuteczne pozyskiwanie talentów - obsługa narzędzi do rekrutacji i budowania marki pracodawcy

Numer usługi 2025/10/05/46930/3057744

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 02.01.2026 do 16.01.2026

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Warsztat jest dedykowany osobom odpowiedzialnym za rekrutację.

Program cieszy się największym zainteresowaniem wśród:

- pracowników agencji rekrutacyjnych,
- rekruterów wewnętrznych, odpowiedzialnych za pozyskiwanie talentów w organizacjach,
- specjalistów ds. sourcingu, zajmujących się wyszukiwaniem kandydatów,
- menadżerów i liderów zespołów HR, odpowiedzialnych za strategię rekrutacyjną i budowanie zespołów,
- freelancerów, konsultantów i specjalistów budujących zespoły projektowe,
- specjalistów ds. employer branding,
- właścicieli oraz członków kadry zarządzającej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

01-01-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

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

Usługa szkoleniowa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profilu indywidualnego i instytucjonalnego na LinkedIn, budowania marki pracodawcy, wykorzystania LinkedIn jako narzędzia rekrutacyjnego, docierania do potencjalnych kandydatów, nawiązywania relacji i efektywnej komunikacji z kandydatami za pośrednictwem LinkedIn, optymalizacji działań rekrutacyjnych i analizy ich skuteczności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyznacza cel obecności na LinkedIn, uwzględniając specyfikę prowadzenia rekrutacji za pomocą LinkedIn.	Uczestnik: charakteryzuje powody i korzyści obecności na LinkedIn	Wywiad swobodny
	Uczestnik: wskazuje, co chce osiągnąć w procesie rekrutacji nowych pracowników dzięki obecności na LinkedIn	Wywiad swobodny
	Uczestnik: formułuje konkretny cel rekrutacyjny (np. „pozyskanie 30 kandydatów miesięcznie”)	Wywiad swobodny
	Uczestnik: przedstawia opis docelowego wizerunku rekrutera i pracodawcy po realizacji celu	Wywiad swobodny
	Uczestnik: wymienia czynniki, które mogą ułatwić lub utrudnić osiągnięcie celu	Wywiad swobodny
	Uczestnik: wyznacza termin realizacji celu i uzasadnia, dlaczego jest realny	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik administruje profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn, zgodne z profilem zawodowym pracownika i wizerunkiem pracodawcy.	Uczestnik: tworzy profil prywatny i stronę firmową na LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: edytuje publiczny i niestandardowy adres URL	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: uzupełnia sekcje danymi, prawidłowo interpretując znaczenie poszczególnych pól	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: projektuje nagłówek, podsumowanie, dobiera zdjęcia i grafiki	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija sieć kontaktów na LinkedIn, docierając do kandydata pasywnego i aktywnego.	Uczestnik: wyszukuje profile kandydatów, stosuje operatory logiczne AND, OR, NOT	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: przeszukuje LinkedIn w Google (site:linkedin.com + słowa kluczowe)	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: tworzy spersonalizowane zaproszenia do kontaktu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: formułuje wiadomość prywatną, ofertową i follow-up, pokazując różnice między nimi	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje grupę docelową ogłoszeń rekrutacyjnych.	Uczestnik: określa negatywne i pozytywne motywacje kandydatów, do których zamierza dotrzeć	Wywiad swobodny
	Uczestnik: dzieli kandydatów na segmenty	Wywiad swobodny
	Uczestnik: wskazuje konkretne filtry zaawansowanego wyszukiwania, które zastosuje dla każdego segmentu	Wywiad swobodny
	Uczestnik: analizuje profile kandydatów i firmowe strony konkurencyjne, wskazując różnice	Wywiad swobodny
	Uczestnik: przedstawia wnioski, jakie segmenty kandydatów są najbardziej dostępne na LinkedIn	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik obsługuje Sales Navigator.	Uczestnik: definiuje cel korzystania z Sales Navigator	Wywiad swobodny
	Uczestnik: charakteryzuje funkcjonalności narzędzia	Wywiad swobodny
	Uczestnik: wyszukuje Użytkowników stosując zawansowane filtry (Years in current position, Company headcount), sortuje wyniki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: śledzi wybranych (obserwowanych) Użytkowników	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: interpretuje sugerowane kontakty z największym potencjałem	Wywiad swobodny
	Uczestnik: dodaje notatki o zapisanych osobach / firmach	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje działania wizerunkowe i rekrutacyjne.	Uczestnik: uwzględnia proporcje pomiędzy publikacjami zawierającymi treści cudze, treści własne, treści osobiste	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: tworzy bazę pomysłów na publikacje, układa je w logiczne ciągi	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: wyznacza optymalne terminy publikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: obsługuje funkcjonalność "Planowanie publikacji" na LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik publikuje treści, przestrzegając zasad i dobrych praktyk.	Uczestnik: identyfikuje najlepsze dni i godziny do publikacji dla danego typu treści	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: przygotowuje ogłoszenie o pracę zawierające: nagłówek, call to action, opis roli, wymagania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: redaguje treść posta w formie akapitów i zdań	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: usuwa zbędne słowa i formułuje tekst w stylu „prosto i konkretnie”	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: dobiera i wstawia grafikę pasującą do narracji publikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik weryfikuje efektywność działań.	Uczestnik: omawia różnice między rekrutacją aktywną a pasywną na LinkedIn	Wywiad swobodny
	Uczestnik: analizuje statystyki publikacji (wyświetlenia, kliknięcia, reakcji, shares)	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik: interpretuje dane z LinkedIn Analytics dla profilu i strony firmowej	Wywiad swobodny
	Uczestnik: porównuje dane własne z benchmarkami branżowymi (CTR, liczba wyświetleń)	Wywiad swobodny

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

Usługa rozwojowa jest adresowana do **osób odpowiedzialnych za rekrutację**, w tym zwłaszcza do:

- pracowników agencji rekrutacyjnych,
- rekruterów wewnętrznych, odpowiedzialnych za pozyskiwanie talentów w organizacjach,
- specjalistów ds. sourcingu, zajmujących się wyszukiwaniem kandydatów,
- menadżerów i liderów zespołów HR, odpowiedzialnych za strategię rekrutacyjną i budowanie zespołów,
- freelancerów, konsultantów i specjalistów budujących zespoły projektowe,
- specjalistów ds. employer branding,
- właścicieli oraz członków kadry zarządzającej mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach.

Program:

I. Część teoretyczna (45 minut):

- wyznaczanie celu obecności na LinkedIn,
- **specyfika rekrutacji na LinkedIn**,
- rodzaje kont na LinkedIn (Recruiter Lite, LinkedIn Recruiter),
- spójność profilu prywatnego i strony firmowej na LinkedIn z profilem zawodowym pracownika, wizerunkiem pracodawcy (j. ang. employer branding),
- zasady nawiązywania relacji.

II. Część praktyczna (6 godzin):

- **tworzenie efektywnego profilu rekrutera**,
- wyszukiwanie grupy docelowej ogłoszeń rekrutacyjnych - metody wyszukiwania profili, stosowanie operatorów logicznych, **przeszukiwanie LinkedIn w Google, Github, Stack Overflow, Behance**,
- wyszukiwanie kandydatów na pracowników a limity LinkedIn,
- wysyłanie i odbieranie zaproszeń,
- **Sales Navigator jako alternatywa dla Recruitersa Lite** - stosowanie filtrów, notatek, sprawdzanie profili, weryfikacja aktywności,
- plan działań wizerunkowych i rekrutacyjnych,
- tematy publikacji i zasady publikowania treści - w tym ofert pracy (częstotliwość, polecenia, komentarze, udostępnienia),
- działania wybranych rekruterów,
- **prowadzenie projektów rekrutacyjnych**,
- InMail - jak skutecznie pisać, aby uzyskać odpowiedź,
- **praca z Chatem GPT**.

III. Walidacja (45 minut): wywiad swobodny, obserwacja w warunkach symulowanych.

Warunki organizacyjne usługi szkoleniowej:

- minimalna liczba Uczestników: 2 osoby,
- maksymalna liczba Uczestników: 6 osób,
- ćwiczenia realizowane w podgrupach 2-osobowych,
- forma zdalna w czasie rzeczywistym,
- sprzęt (komputer / laptop / smartfon) własny Uczestników.

Prosimy o kontakt celem potwierdzenia liczby Uczestników oraz ustalenia dogodnego dla Państwa terminu i harmonogramu warsztatu.

Usługa szkoleniowa jest realizowana w trybie godzin zegarowych.

W trakcie każdego dnia szkoleniowego zaplanowano przerwę trwającą 15 minut, która wlicza się w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Cel obecności na LinkedIn. Specyfika rekrutacji na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu. Część teoretyczna.	Monika Gawanowska	02-01-2026	12:00	12:45	00:45
2 z 10 Elementy profilu prywatnego i strony firmowej na LinkedIn zgodne z profilem zawodowym pracownika i wizerunkiem pracodawcy. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia. Część praktyczna.	Monika Gawanowska	02-01-2026	12:45	14:00	01:15
3 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	02-01-2026	14:00	14:15	00:15
4 z 10 Rozwój sieć kontaktów na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia. Część praktyczna.	Monika Gawanowska	02-01-2026	14:15	15:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 10 Grupa docelowa komunikatów ogłoszeń rekrutacyjnych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia. Część praktyczna.	Monika Gawanowska	02-01-2026	15:15	16:00	00:45
6 z 10 Wyszukiwanie kandydatów - Sales Navigator jako alternatywa dla Recruitera Lite. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia. Część praktyczna.	Monika Gawanowska	16-01-2026	12:00	12:45	00:45
7 z 10 Plan działań wizerunkowych i rekrutacyjnych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	16-01-2026	12:45	14:00	01:15
8 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	16-01-2026	14:00	14:15	00:15
9 z 10 Publikacja treści. Efekty działań. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia. Część praktyczna.	Monika Gawanowska	16-01-2026	14:15	15:15	01:00
10 z 10 Walidacja: obserwacja w warunkach symulowanych, wywiad swobodny.	-	16-01-2026	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Gawanowska

Strateg, coach, autorka książki "Marka osobista bez tajemnic". Specjalizuje się w personal branding i LinkedIn.

Od początku 2018 r. przeszkoliła ponad 3000 osób. Jest autorką wielu publikacji, m.in. w magazynie „Marketing w Praktyce”, "Social media manager", Dzienniku Gazecie Prawnej oraz ekspertką inicjatywy Her Impact, w której wiedzę o LinkedIn wspiera Liderki w stawianiu kolejnych kroków w karierze. Współpracuje z przedsiębiorcami, prowadzącymi małe firmy, jak i z organizacjami, zatrudniającymi po kilkaset osób w branżach: finansowej, ubezpieczeniowej, inwestycyjnej, PR, motoryzacyjnej, IT, budowlanej i FMCG. Sprzedawca z 12 - letnim doświadczeniem. Jest oficjalną gospodynią spotkań LinkedIn Local Białystok, które prowadzi i organizuje. Otrzymała nagrody i wyróżnienia: III miejsce w konkursie na najwyższy wolumen sprzedanych kredytów konsumpcyjnych w regionie Wielkopolsko – Kujawskim, I miejsce w regionie Wschodnim oraz V miejsce w Polsce w konkursie na najwyższy dochód z inwestycji w banku Raiffeisen, III miejsce w Plebiscycie Podlasianka 2017, wyróżnienie w plebiscycie Lider biznesu województwa podlaskiego 2019. W okresie 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia usługi szkoleniowej, przeprowadziła ponad 120 godzin usług szkoleniowych o podobnym zakresie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej: to jest:

- skrypt - zawierający podsumowanie treści prezentowanych podczas szkolenia: tematów i zagadnień omówionych w ramach warsztatu;
- scenariusze ćwiczeń do samodzielnej pracy, pozwalające na utrwalenie osiągniętych efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

- ▶ **wspieramy** na każdym etapie pozyskiwania dofinansowania w ramach projektów oraz ich rozliczania;
- ▶ przygotowujemy dokumenty aplikacyjne, zajmujemy się wszelkimi formalnościami i **kontaktem z Operatorem**;
- ▶ realizujemy warsztaty w **małych grupach**, dzięki czemu Trenerzy mogą poświęcić każdemu Uczestnikowi tyle czasu, ile potrzebuje, pracować z Uczestnikiem na przykładach z jego doświadczenia zawodowego;
- ▶ dbamy o to, aby warsztat był nie tylko szansą do ćwiczenia umiejętności, ale również okazją do **integracji** pracowników.

Organizujemy warsztaty w **formule zamkniętej dla konkretnego przedsiębiorstwa**, dostosowując zakres tematyczny do realiów branży.

Współpracujemy z Fundacją Instytut Bezpieczeństwa Informacji, chronimy dane osobowe.

Cieszymy się wysokimi opiniami Klientów!

Nasz profil w Google → https://g.page/r/CXxV_ZsoNwg6EAE

Zapraszamy do kontaktu!

<http://www.bpws.pl/>

Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa prowadzona w formie zdalnej w czasie rzeczywistym - kontakt w ramach telekonferencji z użyciem komunikatora Google Meet.

Minimalne wymagania techniczne:

- dostęp do sieci Internet (łącze sieciowe) o minimalnej szybkości pobierania / przesyłania: 128 kb/s;
- sprzęt elektroniczny (komputer / laptop / smartfon / tablet) z kamerą i mikrofonem oraz z systemem operacyjnym (OS): macOS, Windows, Linux OS, iOS, Android;
- przeglądarka internetowa: Google Chrome, Firefox, Safari, Internet Explorer, Microsoft Edge, Opera.

Przebieg usługi szkoleniowej nie będzie nagrywany zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 31.07.2020 r.

Zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącymi realizacji usług rozwojowych w formie zdalnej istnieje możliwość zapisu w późniejszym terminie: *"Uczestnik dokonuje zapisu na usługę co najmniej 4 dni przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia. Dopuszcza się możliwość zapisu na usługę z użyciem numeru ID wsparcia w terminie krótszym niż 4 dni przed rozpoczęciem usługi, jednakże zapis na usługę musi być poprzedzony uzyskaniem zgody od Operatora."*

Usługa szkoleniowa będzie realizowana zgodnie ze standardem opisanym w "Specyfikacji usług rozwojowych zdalnych w czasie rzeczywistym", dostępnej pod adresem: <https://bpws.pl/uslugi-zdalne/>.

Kontakt



Beata Walczyna-Szydełko

E-mail kontakt@bpws.pl

Telefon (+48) 796 861 561