



Creative Brand
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

Skuteczna rekrutacja pracowników – jak prowadzić rozmowy rekrutacyjne oparte na dopasowaniu, wartościach i komunikacji.

Numer usługi 2026/04/08/192199/3470896

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 16.06.2026 do 22.06.2026

2 398,50 PLN brutto

1 950,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób dorosłych odpowiedzialnych za proces rekrutacji lub uczestniczących w rozmowach z kandydatami – właścicielami firm, menedżerów, liderów zespołów oraz specjalistów HR.

Udział w szkoleniu nie wymaga formalnego przygotowania z zakresu HR.

Mile widziane jest doświadczenie w przeprowadzaniu rozmów rekrutacyjnych, jednak nie jest ono warunkiem uczestnictwa.

Adresatami szkolenia są osoby, które chcą prowadzić proces rekrutacji w sposób bardziej świadomy, skuteczny i zgodny z wartościami organizacji, rozwijając umiejętność rozmowy, słuchania i oceny dopasowania kandydata do zespołu, żeby znacząco wpłynąć na obniżenie rotacji pracowników.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

11-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności prowadzenia rozmowy rekrutacyjnej opartej na dopasowaniu i wartościach organizacyjnych.

Uczestnik samodzielnie planuje, prowadzi i podsumowuje rozmowę z kandydatem, formułując decyzję o wyborze pracownika w oparciu o analizę motywacji, postaw i kultury zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje potrzeby rekrutacyjne i określa profil pożądanego kandydata.	Uczestnik wskazuje elementy dobrze przygotowanego profilu stanowiska i rozpoznaje błędy w definiowaniu potrzeb rekrutacyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje strukturę rozmowy rekrutacyjnej dopasowaną do stanowiska i celu procesu. Uczestnik wykorzystuje techniki diagnozowania motywacji, stylu pracy i wartości kandydata.	Uczestnik tworzy plan rozmowy rekrutacyjnej zawierający kluczowe etapy i cele rozmowy. Uczestnik dobiera pytania diagnozujące motywację i postawy oraz analizuje odpowiedzi w kontekście dopasowania do organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady komunikacji opartej na szacunku, zaufaniu i dopasowaniu Uczestnik ocenia dopasowanie kandydata do zespołu i formułuje decyzję rekrutacyjną	Uczestnik rozpoznaje zachowania i komunikaty naruszające zaufanie oraz wskazuje sposoby budowania otwartości w rozmowie. Uczestnik uzupełnia arkusz oceny rozmowy i uzasadnia decyzję rekrutacyjną w oparciu o kryteria dopasowania."	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1

1. **Wprowadzenie do procesu rekrutacji** – rola i znaczenie rekrutacji w organizacji, wpływ dopasowania i wartości na sukces zespołu, najczęstsze błędy w procesie rekrutacji w MŚP.
2. **Określanie potrzeb rekrutacyjnych** – analiza sytuacji w zespole, diagnozowanie braków kompetencyjnych, ustalanie realnych potrzeb kadrowych.
3. **Tworzenie profilu idealnego kandydata** – opracowanie profilu stanowiska, definiowanie kompetencji, postaw i wartości zgodnych z kulturą organizacyjną.
4. **Struktura skutecznej rozmowy rekrutacyjnej** – etapy rozmowy, cele poszczególnych części, przygotowanie pytań i planu spotkania.
5. **Budowanie relacji i zaufania w rozmowie** – rola komunikacji, autentyczności i szacunku w ocenie dopasowania.
6. *Ćwiczenia praktyczne:* przygotowanie profilu stanowiska i opracowanie planu rozmowy rekrutacyjnej.

DZIEŃ 2

1. **Techniki diagnozowania motywacji i postaw kandydata** – pytania otwarte, pogłębiające i behawioralne; sposoby badania stylu pracy i motywacji.
2. **Ocena dopasowania kandydata do zespołu** – analiza odpowiedzi, obserwacja zachowań, rozpoznawanie sygnałów ostrzegawczych.
3. **Asysta rekrutacyjna** – metoda praktycznej weryfikacji kandydata, rozmowa po dniu próbnym, obserwacja w działaniu.
4. **Rozmowa o wynagrodzeniu i oczekiwaniach** – jak prowadzić otwartą i uczciwą rozmowę o warunkach współpracy.
5. **Decyzja rekrutacyjna** – jak podejmować decyzję w oparciu o kryteria dopasowania, kompetencje i wartości.
6. **Ćwiczenia praktyczne:** symulacja rozmowy rekrutacyjnej, analiza przypadku uczestnika, autorefleksja – „co zmienię w moich rozmowach rekrutacyjnych”.
7. **Walidacja-** test teoretyczny on-line sprawdzający wiedzę i umiejętności, z automatycznym wynikiem.

Metody pracy

Prezentacje trenerskie, ćwiczenia praktyczne na rzeczywistych narzędziach, studia przypadków, praca w małych grupach, pytania i odpowiedzi, refleksja indywidualna i grupowa.

Liczba godzin dydaktycznych

12 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut), w tym 45 minut walidacja.

W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczane do liczby godzin dydaktycznych, ale wliczają się w rzeczywisty czas trwania dnia szkoleniowego.

Podczas szkolenia przewidywane są drobne przerwy fizjologiczne zależne od potrzeb i dynamiki grup

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Dzień 1 moduł 1,2	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	16-06-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 11 PRZERWA	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	16-06-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 11 Dzień 1 moduł 3,4	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	16-06-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 11 PRZERWA	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	16-06-2026	13:15	13:30	00:15
5 z 11 Dzień 1 moduł 5,6	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	16-06-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 11 Dzień 2 moduł 1,2	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-06-2026	10:00	11:30	01:30
7 z 11 PRZERWA	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-06-2026	11:30	11:45	00:15
8 z 11 Dzień 2 moduł 3,4	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-06-2026	11:45	13:15	01:30
9 z 11 PRZERWA	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-06-2026	13:15	13:30	00:15
10 z 11 Dzień 2 moduł 5,6	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-06-2026	13:30	14:15	00:45
11 z 11 Walidacja	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-06-2026	14:15	15:00	00:45

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 398,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA

Paulina Żurowska-Wrzesińska – trenerka, doradczyni i mentorka liderów z ponad 15-letnim doświadczeniem w zarządzaniu i rozwoju ludzi. Przeszła pełną ścieżkę kariery w firmie rodzinnej od stanowisk operacyjnych po funkcję prezeski zarządu. Zarządzała zespołami, wdrażała kulturę feedbacku, rozwijała sprzedaż i przeprowadziła proces sukcesji rodzinnej. Doskonale zna codzienność lidera – decyzje, presję odpowiedzialności i wyzwania w pracy z ludźmi. Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza oraz Wyższej Szkoły Bankowej Merito w Poznaniu. Ukończyła studia podyplomowe z zarządzania sprzedażą na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu i program menedżerski ICAN Institute. Jest Dyplomowaną Doradczynią Rodzin Biznesowych, certyfikowaną trenerką i szkoleniowcem.

Od kilku lat prowadzi działalność doradczo-szkoleniową, wspierając liderów, sukcesorów i właścicieli firm w budowaniu świadomego przywództwa i kultury organizacyjnej opartej na współpracy. Przeprowadziła ponad 1000 godzin warsztatów i procesów rozwojowych. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji i feedbacku, rozmowach rozwojowych, delegowaniu i budowaniu zaufania, motywowaniu pracowników, zarządzaniu zmianą, sukcesji w firmach rodzinnych, planowaniu strategicznym oraz consultingowym wsparciu HR i liderów.

Łączy doświadczenie zarządcze z empatią, pomagając liderom działać skutecznie i autentycznie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzyma:

- opracowane materiały edukacyjne - skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej,
- prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia,
- wybrane pomoce dydaktyczne, takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe.

Wszystkie materiały szkoleniowe udostępnione uczestnikom są chronione prawem autorskim i przeznaczone wyłącznie do ich własnego użytku.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie przeznaczone jest dla osób odpowiedzialnych za proces rekrutacji lub uczestniczących w rozmowach z kandydatami – właścicieli firm, menedżerów, liderów zespołów oraz specjalistów HR.

Udział w szkoleniu nie wymaga formalnego przygotowania z zakresu HR.

- **Wymagania formalne:** pełnoletność, ukończona szkoła średnia, mile widziane jest doświadczenie w przeprowadzaniu rozmów rekrutacyjnych, jednak nie jest ono warunkiem uczestnictwa.
- **Wymagania merytoryczne:** podstawowa obsługa komputera, dostęp do telefonu komórkowego oraz komputera mobilnego (laptopa), gotowość do pracy na własnych przykładach i problemach
- **Wymagania organizacyjne:** obowiązek obecności min. 80% czasu, aktywny udział w spotkaniach (kamera, mikrofon włączone).

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: **ClickMeeting**.

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);

- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowszą wersją)

- Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Rekomendujemy korzystanie z komputera/laptopa oraz słuchawek z mikrofonem, co poprawia komfort pracy i jakość dźwięku.

Kontakt



KAROLINA NAWROT

E-mail karolina.nawrot@creativebrand.pl

Telefon (+48) 511 509 703