

Możliwość dofinansowania

"Co z tym Kowalskim" – sztuka skutecznej rekrutacji na zmieniającym się rynku pracy

Numer usługi 2026/04/24/150920/3511569



Future Consulting Monika Ornal-Olech



1 476,00 PLN

brutto

1 200,00 PLN

netto

147,60 PLN

brutto/h

120,00 PLN

netto/h

181,67 PLN

cena rynkowa

Lublin

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

10:00 h

08.08.2026 do 08.08.2026

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
- Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które:

-pełnią funkcje kierownicze lub mają je objąć (brygadziści, liderzy zmian, mistrzowie i kierownicy produkcji, koordynatorzy zespołów, kierownicy działów technicznych),

-pracują w środowisku produkcyjnym, czyli tam, gdzie liczy się: praca zespołowa, szybkie reagowanie na problemy, umiejętność motywowania pracowników liniowych, budowanie kultury bezpieczeństwa i jakości,

-wszystkich, którzy chcą rozwijać kompetencje leaderskie.

- Minimalna liczba uczestników
5
- Maksymalna liczba uczestników
16
- Data zakończenia rekrutacji
03-08-2026
- Forma prowadzenia usługi
stacjonarna
- Liczba godzin usługi
10
- 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 prowadzi do zrozumienia wyzwań rynku pracy i współczesnych mechanizmów pozyskiwania talentów oraz tego czym jest proces budowania wizerunku dobrego demokratycznego otwartego na różnorodność pracodawcy (Employer Branding). Celem jest poznanie i przećwiczenie metodologii prowadzenie niedyskryminującej rozmowy rekrutacyjnej w oparciu o wywiad behawioralny i zdefiniowanie najskuteczniejszych dla swojej firmy źródeł pozyskiwania kandydatów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji i metody walidacji.

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kluczowe etapy procesu rekrutacji oraz ich cele.	Wskazuje kolejność etapów rekrutacji oraz dopasowuje ich opis do właściwego etapu.	Test teoretyczny
Rozpoznaje skuteczne i nieskuteczne techniki selekcji kandydatów.	W pytaniu sytuacyjnym wybiera właściwą metodę selekcji (np. wywiad behawioralny, zadanie praktyczne) jako najbardziej adekwatną do opisanego profilu stanowiska.	Test teoretyczny
Ocenia jakość ogłoszenia rekrutacyjnego pod kątem jego atrakcyjności i zgodności z rynkowymi trendami.	W teście poprawnie identyfikuje elementy, które zwiększają skuteczność ogłoszenia (np. jasny opis roli, konkretne benefity, język inkluzywny), oraz wskazuje te, które obniżają jego efektywność.	Test teoretyczny

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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

->Szkolenie jest adresowane głównie do osób, które:

- pełnią funkcje kierownicze lub mają je objąć,
- pracują w środowisku produkcyjnym, czyli tam, gdzie liczy się: praca zespołowa, szybkie reagowanie na problemy, umiejętność motywowania pracowników liniowych, budowanie kultury bezpieczeństwa i jakości,
- wszystkich, którzy chcą rozwijać kompetencje lidarskie.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną (45 minut).

->Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

->Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Program:

1. Zapoznanie i przedstawienie celów oraz agendy szkolenia
2. Dyskusja: Czym dotychczas była rekrutacja na rynku a czym jest dzisiaj?
3. Śmieszny filmik rekrutacyjny
4. Prezentacja podsumowanie trenera (Dlaczego mamy wciąż rynek pracownika? Dane demograficzne. Jak myśli o pracy i czego oczekuje najmłodsze pokolenie Z? Rekrutacja reaktywna i proaktywna czyli direct search – specyfika oraz dla kogo?)
5. Praca w grupach – elementy procesu rekrutacyjnego plus Slajd: Elementy procesu rekrutacyjnego.
6. Dyskusja: Czym jest employer branding?
7. Filmik z YouTube Czym jest Employer Branding oraz przykłady firm z dobrym employer brandingiem. Na czym on tam polega? Czy są firmy, o których myślicie w kategoriach dobrego miejsca pracy? Dlaczego tak o nich myślicie? Skąd macie te informacje? (to jest właśnie EB)
8. Praca w podgrupach, EB firmy JUWENT. Co powinniśmy komunikować do rynku pracy? Jak chcemy być postrzegani jako pracodawca?
9. Slajd Rozmowa rekrutacyjna – jakie cele realizuje?
10. Ćwiczenie - Przebieg rozmowy rekrutacyjnej – praca w podgrupach. Opiszcie w punktach przebieg rozmowy. Wykład trenera – Prawidłowy przebieg rozmowy rekrutacyjnej
11. Wykład trenera Slajd: Właściwy przebieg rozmowy Slajd: o co pytamy? O co nie pytamy? Slajd – Dyrektywa Unijna – do czego nas zobowiązuje i co się realnie zmienia?
12. Wykład Slajd LinkedIn – na czym polega potęga narzędzia? Slajd - Direct search na LinkedIn
13. Ćwiczenie praktyczne LinkedIn

Jako Dyrektor zainteresuj ofertą pracy w Juwent Kierowników Utrzymania ruchu. Napisz notatkę na LinkedIn, którą rozeszlesz do interesujących Cię kandydatów.

Ćwiczenie w podgrupach. Ustalcie listę kompetencji (miękkich i twardych) jaką powinien charakteryzować się Kierownik Utrzymania Ruchu. Będziecie chcieli i potrzebowali zweryfikować te kompetencje w trakcie rozmowy rekrutacyjnej.

- Prezentacja trenera – Na czym polega wywiad behawioralny?
- Praca w podgrupach – układamy pytania do zdefiniowanych kompetencji?
- Ćwiczenie symulacja rozmowy rekrutacyjnej.

14.Zakończenie. Rundka: Co zabieram najcenniejszego dla mnie z warsztatu?

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Zapoznanie i przedstawienie celów oraz agendy szkolenia	Katarzyna Joško	08-08-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 21 Dyskusja: Czym dotychczas była rekrutacja na rynku a czym jest dzisiaj?	Katarzyna Joško	08-08-2026	09:15	09:30	00:15
3 z 21 Śmieszny filmik rekrutacyjny	Katarzyna Joško	08-08-2026	09:30	09:40	00:10
4 z 21 Prezentacja podsumowanie trenera	Katarzyna Joško	08-08-2026	09:40	10:00	00:20
5 z 21 Praca w grupach – elementy procesu rekrutacyjnego plus Slajd: Elementy procesu rekrutacyjnego.	Katarzyna Joško	08-08-2026	10:00	10:30	00:30
6 z 21 Przerwa	Katarzyna Joško	08-08-2026	10:30	10:45	00:15
7 z 21 Dyskusja: Czym jest employer branding?	Katarzyna Joško	08-08-2026	10:45	11:00	00:15
8 z 21 Filmik z YouTube: Czym jest Employer Branding oraz przykłady firm z dobrym employer brandingiem	Katarzyna Joško	08-08-2026	11:00	11:30	00:30
9 z 21 Praca w podgrupach, EB firmy JUWENT	Katarzyna Joško	08-08-2026	11:30	12:00	00:30
10 z 21 Slajd Rozmowa rekrutacyjna – jakie cele realizuje?	Katarzyna Joško	08-08-2026	12:00	12:05	00:05
11 z 21 Ćwiczenie - Przebieg rozmowy rekrutacyjnej – praca w podgrupach	Katarzyna Joško	08-08-2026	12:05	12:35	00:30
12 z 21 Wykład trenera Slajd: Właściwy przebieg rozmowy Slajd: o co pytamy? O co nie pytamy? Slajd – Dyrektywa Unijna – do czego nas zobowiązuje i co się realnie zmienia?	Katarzyna Joško	08-08-2026	12:35	13:00	00:25
13 z 21 Przerwa	Katarzyna Joško	08-08-2026	13:00	13:15	00:15
14 z 21 Wykład Slajd Linked inn – na czym polega potęga narzędzia? Slajd - Direct search na linked	Katarzyna Joško	08-08-2026	13:15	13:45	00:30
15 z 21 Ćwiczenie praktyczne Linked inn	Katarzyna Joško	08-08-2026	13:45	14:05	00:20
16 z 21 Ćwiczenie w podgrupach	Katarzyna Joško	08-08-2026	14:05	14:45	00:40
17 z 21 Prezentacja trenera – Na czym polega wywiad behawioralny?	Katarzyna Joško	08-08-2026	14:45	15:00	00:15
18 z 21 Praca w podgrupach – układamy pytania do zdefiniowanych kompetencji?	Katarzyna Joško	08-08-2026	15:00	15:30	00:30
19 z 21 Ćwiczenie - symulacja rozmowy rekrutacyjnej.	Katarzyna Joško	08-08-2026	15:30	16:30	01:00
20 z 21 Zakończenie - Rundka: Co zabieram najcenniejszego dla mnie z warsztatu?	Katarzyna Joško	08-08-2026	16:30	16:45	00:15
21 z 21 Walidacja efektów uczenia się: test końcowy	-	08-08-2026	16:45	17:00	00:15

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
1 476,00 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto
1 200,00 PLN
- Koszt osobogodziny brutto
147,60 PLN
- Koszt osobogodziny netto
120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Katarzyna Joško

Właścicielka firmy rekrutacyjno-headhunterskiej LUBhunters, wspierającej lokalny biznes Lubelszczyzny w podnoszeniu standardów rekrutacji i pozyskiwaniu talentów do lubelskiego rynku pracy. Praktyk, konsultant i menedżer HR.

Trenerka posiada odpowiednie do rodzaju i zakresu świadczonych usług doświadczenie zawodowe, nabyte w ciągu ostatnich 5 lat od daty publikacji usługi. Trenerka posiada co najmniej 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Od 18 lat pracuje w środowisku dużych, średnich i małych instytucji biznesowych wspierając Kadrę Menadżerską w codziennej pracy. Pracuje jako wykładowca akademicki w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Administracji. Pracowała jako: Trener (Pracownia Umiejętności), Doradca ds. Rozwoju Kadr (Kredyt Bank), Trener i Koordynator Zespołu Rozwojowo-Szkoleniowego (Warta), Menadżer Zasobów Ludzkich (Bank Zachodni WBK - obecnie Santander).

Jej intencją jest tworzenie transparentnego, uczciwego środowiska pracy umożliwiającego skupienie na realizacji celów biznesowych instytucji, jak również zaspokojenie zawodowych i osobistych potrzeb pracowników związanych z rozwojem, przynależnością, poczuciem własnej skuteczności i sprawstwa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma materiały:

"Przebieg rozmowy rekrutacyjnej"

"Przykładowe pytania"

"Kompendium wiedzy rekrutacyjnej"

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz przystąpienie do testu końcowego.

Informacje dodatkowe

Ujęte godziny są godzinami dydaktycznymi - 1h = 45 min.

Nie pasuje Ci termin szkolenia? Skontaktuj się z nami!

Telefon: 731 791 691

Mail: kontakt@future-consulting.pl

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701) usługa jest zwolniona z podatku VAT jeśli uczestnik uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych. W tym przypadku kwota netto równa jest kwocie brutto.

Adres

ul. Aleja Warszawska 109

20-832 Lublin

woj. lubelskie

Szkolenie będzie realizowane w sali konferencyjnej Hotelu Focus Centrum Konferencyjne.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Magdalena Kondas

E-mail

kontakt@future-consulting.pl

Telefon

(+48) 731 791 691