



## Rekrutacja - wywiad behawioralny, zaawansowane techniki - szkolenie

Numer usługi 2026/04/27/140920/3515732

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

83 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 29.06.2026 do 30.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za realizację procesów rekrutacji i selekcji pracowników, w szczególności do:

- pracowników działów HR zajmujących się planowaniem zatrudnienia oraz prowadzeniem procesów rekrutacyjnych i selekcyjnych,
- HR Business Partnerów wspierających menedżerów w obszarze pozyskiwania pracowników,
- pośredników rynku pracy realizujących procesy doboru kandydatów,
- właścicieli firm oraz osób zarządzających, samodzielnie prowadzących rekrutację,
- pracowników instytucji rynku pracy (np. urzędów pracy) zajmujących się doбором kandydatów.

### Minimalna liczba uczestników

4

### Maksymalna liczba uczestników

10

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

16

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia procesów rekrutacyjnych, w tym definiowania profilu kandydata, prowadzenia wywiadu behawioralnego z wykorzystaniem modelu STAR, oceny kompetencji i motywacji kandydatów oraz podejmowania decyzji rekrutacyjnych na podstawie zebranych danych. Uczestnik stosuje narzędzia wspierające trafny wybór kandydata i minimalizuje błędy oceny.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji   |
|--|--|--|
| Uczestnik prowadzi wywiad behawioralny z wykorzystaniem modelu STAR.                     | formułuje pytania zgodne z modelem STAR<br>prowadzi symulowaną rozmowę rekrutacyjną według struktury STAR<br>identyfikuje kompetencje kandydata na podstawie odpowiedzi<br>reaguje na nieprecyzyjne lub unikowe odpowiedzi kandydata | Wywiad ustrukturyzowany  |
| Uczestnik ocenia kompetencje i motywację kandydatów przy użyciu narzędzi rekrutacyjnych. | definiuje kompetencje wymagane na stanowisku<br>stosuje wskaźniki behawioralne do oceny kompetencji<br>wykorzystuje skalę ocen kompetencji<br>analizuje dopasowanie motywacyjne kandydata z użyciem narzędzia                        | Obserwacja w warunkach symulowanych<br><br>Wywiad ustrukturyzowany |
| Uczestnik podejmuje decyzje rekrutacyjne na podstawie zebranych danych.                  | tworzy Profil Rekrutacyjny Kandydata<br>analizuje informacje z procesu rekrutacji<br>porównuje kandydatów według ustalonych kryteriów<br>stosuje Matrycę Zatrudnienia do wyboru kandydata  | Wywiad ustrukturyzowany<br><br>Obserwacja w warunkach symulowanych |

## 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

### 1. Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej

- analiza informacji zawartych w CV kandydata pod kątem istotnych kompetencji
- formułowanie pytań rekrutacyjnych w oparciu o model STAR
- stosowanie modelu STAR w praktyce (ćwiczenia rozmów rekrutacyjnych)
- identyfikowanie kompetencji kandydata na podstawie odpowiedzi
- rozpoznawanie najczęstszych błędów w prowadzeniu wywiadu i ich eliminowanie
- rozpoznawanie technik manipulacyjnych stosowanych przez kandydatów oraz adekwatne reagowanie
- stosowanie elementów metamodelu (neurolingwistyki) w zadawaniu pogłębionych pytań

### 2. Kompetencje w procesie rekrutacji

- definiowanie pojęcia kompetencji i ich zastosowania w rekrutacji
- identyfikowanie kompetencji wymaganych na stanowisku
- stosowanie wskaźników behawioralnych do oceny poziomu kompetencji
- ocena kompetencji kandydatów przy użyciu skali ocen
- porównywanie kandydatów na podstawie zdefiniowanych kryteriów

### 3. Profil Rekrutacyjny Kandydata

- określanie wymagań wobec kandydata na podstawie potrzeb stanowiska
- pozyskiwanie informacji niezbędnych do stworzenia profilu kandydata
- definiowanie kryteriów rekrutacyjnych (kompetencje, doświadczenie, dopasowanie)
- tworzenie Profilu Rekrutacyjnego Kandydata z wykorzystaniem narzędzia
- identyfikowanie błędów w budowaniu profilu i ich eliminowanie

### 4. Podejmowanie decyzji rekrutacyjnych

- analiza i porządkowanie informacji z procesu rekrutacji
- porównywanie kandydatów w oparciu o ustalone kryteria
- stosowanie Matrycy Zatrudnienia w procesie decyzyjnym
- podejmowanie decyzji o wyborze kandydata na podstawie danych

### 5. Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru

- identyfikowanie dopasowania motywacyjnego kandydata
- analiza motywacji kandydata w odniesieniu do stanowiska i wartości
- stosowanie Matrycy Motywacji Kandydata
- rozpoznawanie błędów poznawczych (pułapek psychologicznych) w ocenie kandydatów
- minimalizowanie wpływu błędów poznawczych na decyzje rekrutacyjne

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat  | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b> Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej               | Piotr Drozdowski | 29-06-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 15</b> Przerwa kawowa   | Piotr Drozdowski | 29-06-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>3 z 15</b> Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej - ciąg dalszy | Piotr Drozdowski | 29-06-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>4 z 15</b> Lunch  | Piotr Drozdowski | 29-06-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>5 z 15</b> Kompetencje w procesie rekrutacji  | Piotr Drozdowski | 29-06-2026            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <b>6 z 15</b> Przerwa kawowa   | Piotr Drozdowski | 29-06-2026            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <b>7 z 15</b> Kompetencje w procesie rekrutacji- ciąg dalszy                                   | Piotr Drozdowski | 29-06-2026            | 15:00               | 17:00               | 02:00         |
| <b>8 z 15</b> Profil Rekrutacyjny Kandydata  | Piotr Drozdowski | 30-06-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>9 z 15</b> Przerwa kawowa   | Piotr Drozdowski | 30-06-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>10 z 15</b> Podejmowanie decyzji rekrutacyjnych   | Piotr Drozdowski | 30-06-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>11 z 15</b> Lunch   | Piotr Drozdowski | 30-06-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>12 z 15</b><br>Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru               | Piotr Drozdowski | 30-06-2026            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <b>13 z 15</b> Przerwa kawowa   | Piotr Drozdowski | 30-06-2026            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <b>14 z 15</b><br>Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru - ciąg dalszy | Piotr Drozdowski | 30-06-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |
| <b>15 z 15</b> Walidacja  | -                | 30-06-2026            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |

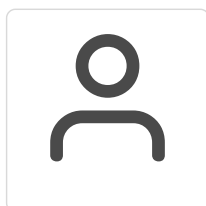
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny   | Cena         |
|---|--------------|
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>                                | 1 890,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT |              |
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>                                 | 1 890,00 PLN |
| <b>Koszt osobogodziny brutto</b>  | 118,13 PLN   |
| <b>Koszt osobogodziny netto</b>   | 118,13 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Piotr Drozdowski

Psycholog, dyplomowany trener biznesu oraz Master NLP. Posiada wieloletnie doświadczenie w obszarze rekrutacji, zarządzania zasobami ludzkimi oraz rozwoju kompetencji pracowników. Specjalizuje się w prowadzeniu wywiadów behawioralnych oraz ocenie kompetencji kandydatów.

Założyciel i CEO konsorcjum szkoleniowego działającego od 2009 roku. Certyfikowany konsultant metodologii Insights Discovery oraz Ról Zespołowych Belbina.

Posiada ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i realizacji szkoleń dla rekruterów, specjalistów HR oraz kadry menedżerskiej, zarówno w formie indywidualnej, jak i grupowej.

Trener trenerów oraz wykładowca studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego (od 2014 roku), wcześniej związany z Uniwersytetem Warszawskim. W latach 2010–2012 ekspert portalu Pracuj.pl w zakresie rekrutacji i employer branding.

Realizował projekty szkoleniowe i rekrutacyjne dla organizacji z różnych branż, m.in. IT, finansowej, produkcyjnej, energetycznej i FMCG.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych wspierających proces uczenia się, obejmujących:

- drukowane materiały zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do platformy online zawierającej materiały szkoleniowe oraz prezentację.

Materiały umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz praktyczne zastosowanie omawianych narzędzi po zakończeniu usługi.

### Podstawa prawna zwolnienia z VAT

Usługa szkoleniowa korzysta ze zwolnienia z podatku 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.

### Podział usługi na część teoretyczną i praktyczną

Usługa ma charakter warsztatowy. Około 75% czasu stanowią zajęcia praktyczne, obejmujące ćwiczenia indywidualne i zespołowe, symulacje sytuacji oraz analizę przypadków. Pozostałe ok. 25% czasu stanowi część teoretyczna, wprowadzająca modele, narzędzia i koncepcje niezbędne do realizacji części praktycznej.

### Czas trwania usługi

Łączny czas trwania szkolenia wynosi:

- **16 godzin zegarowych (60 minut)**, co odpowiada **ok. 21 godzinom dydaktycznym (45 minut)**.

Wskazany czas obejmuje zarówno realizację zajęć dydaktycznych, jak i przerwy organizacyjne, w tym przerwy kawowe oraz przerwę lunchową.

## Informacje dodatkowe

### Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia wymaganej liczby uczestników Dostawca Usług zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji usługi lub jej odwołania.

### Dodatkowe wsparcie dla uczestników

Uczestnicy otrzymują możliwość skorzystania z indywidualnej sesji rozwojowej (1:1) z trenerem w wymiarze 90 minut w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia oraz konsultacji telefonicznych wspierających wdrażanie zdobytych umiejętności w praktyce zawodowej.

### Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi trener kontaktuje się z uczestnikami w celu identyfikacji ich potrzeb i oczekiwań. Zebrane informacje służą dostosowaniu programu szkolenia do specyfiki grupy.

## Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171,157

Metro

Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**WOJCIECH WALCZAK**

**E-mail** wojciech.walczak@4grow.pl

**Telefon** (+48) 531 314 431