



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

88 ocen

Rekrutacja - wywiad behawioralny i zaawansowane techniki rekrutacyjne - szkolenie

Numer usługi 2026/07/15/140920/3691249

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 25.11.2026 do 26.11.2026

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 ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie, ocenę i zatrudnianie pracowników, w szczególności:

- **Specjalistów i menedżerów HR** prowadzących procesy rekrutacyjne.
- **HR Business Partnerów** wspierających menedżerów w doborze pracowników.
- **Rekruterów i specjalistów ds. pozyskiwania talentów** chcących zwiększyć skuteczność rekrutacji.
- **Właścicieli firm i osób zarządzających**, które samodzielnie prowadzą rozmowy kwalifikacyjne.
- **Menedżerów, kierowników i liderów zespołów** uczestniczących w ocenie kandydatów.
- **Pracowników instytucji rynku pracy** zajmujących się doбором kandydatów.
- **Osób rozpoczynających pracę w HR lub rekrutacji**, które chcą zdobyć praktyczne kompetencje.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania i prowadzenia procesów rekrutacyjnych z wykorzystaniem narzędzi do oceny kompetencji, motywacji oraz dopasowania kandydatów do stanowiska. Uczestnik nauczy się tworzyć profil rekrutacyjny, prowadzić wywiad behawioralny, analizować informacje pozyskane podczas rozmowy kwalifikacyjnej oraz podejmować trafniejsze decyzje zatrudnieniowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzi wywiad behawioralny z wykorzystaniem modelu STAR w celu oceny kompetencji kandydata. Tworzy Profil Rekrutacyjny Kandydata dostosowany do wymagań stanowiska i organizacji.	Formułuje pytania behawioralne pozwalające pozyskać informacje o doświadczeniach i zachowaniach kandydata. Analizuje odpowiedzi kandydata zgodnie z elementami modelu STAR	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
	Określa kluczowe wymagania, kompetencje i kryteria sukcesu dla stanowiska. Dobiera informacje niezbędne do opracowania profilu rekrutacyjnego.	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Ocenia kandydatów i podejmuje decyzje rekrutacyjne na podstawie zebranych danych.	Wykorzystuje narzędzia oceny kompetencji i motywacji do porównywania kandydatów. Formułuje rekomendację dotyczącą zatrudnienia na podstawie ustalonych kryteriów oceny.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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?

Program

1. Wywiad behawioralny – jak prowadzić skuteczną rozmowę rekrutacyjną?

- Jak analizować CV i identyfikować informacje istotne z punktu widzenia stanowiska oraz procesu rekrutacji.
- Jak zadawać pytania pozwalające poznać rzeczywiste doświadczenia i zachowania kandydata.
- Wykorzystanie modelu STAR w prowadzeniu wywiadu behawioralnego.
- Ćwiczenia praktyczne z konstruowania skutecznych pytań rekrutacyjnych.
- Najczęstsze błędy popełniane podczas rozmów kwalifikacyjnych i sposoby ich unikania.
- Techniki radzenia sobie z nieprecyzyjnymi, wymijającymi lub wyuczonymi odpowiedziami kandydatów.
- Zastosowanie Metamodelu i elementów neurolingwistyki w pogłębianiu informacji uzyskiwanych podczas wywiadu.

2. Kompetencje w rekrutacji – skuteczna ocena potencjału kandydatów

- Istota kompetencji i ich znaczenie w procesie doboru pracowników.
- Wykorzystanie kompetencji jako kryterium oceny kandydatów.
- Wskaźniki behawioralne jako narzędzie identyfikowania poziomu kompetencji.
- Ocena kompetencji kandydatów na podstawie zebranych informacji.
- Zastosowanie skal ocen kompetencyjnych w procesie rekrutacji.

3. Profil Rekrutacyjny Kandydata – fundament skutecznej rekrutacji

- Źródła informacji wykorzystywane do tworzenia Profilu Rekrutacyjnego Kandydata.
- Definiowanie wymagań, kompetencji i kryteriów sukcesu na stanowisku.
- Tworzenie profilu kandydata dopasowanego do potrzeb organizacji.
- Praktyczne wykorzystanie narzędzia Profil Rekrutacyjny Kandydata.
- Najczęściej popełniane błędy podczas budowania profilu i sposoby ich eliminowania.

4. Podejmowanie decyzji rekrutacyjnych

- Analiza i interpretacja danych zgromadzonych podczas procesu rekrutacji.
- Porównywanie kandydatów w oparciu o ustalone kryteria.
- Wykorzystanie Matrycy Zatrudnienia jako wsparcia w podejmowaniu decyzji o zatrudnieniu.
- Ograniczanie ryzyka błędnych decyzji rekrutacyjnych.

5. Dodatkowe techniki zwiększające trafność doboru pracowników

- Badanie dopasowania motywacyjnego kandydata do stanowiska i organizacji.
- Identyfikacja kluczowych motywatorów zawodowych kandydatów.
- Wykorzystanie Matrycy Motywacji Kandydata w procesie rekrutacji.
- Analiza wartości, potrzeb i preferencji zawodowych kandydatów.
- Psychologiczne pułapki i błędy poznawcze wpływające na ocenę kandydatów.
- Metody ograniczania wpływu subiektywnych ocen na decyzje rekrutacyjne.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej	Zajęcia	Piotr Drozdowski	25-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	25-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej - ciąg dalszy	Zajęcia	Piotr Drozdowski	25-11-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	25-11-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Kompetencje w procesie rekrutacji	Zajęcia	Piotr Drozdowski	25-11-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	25-11-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Kompetencje w procesie rekrutacji - ciąg dalszy	Zajęcia	Piotr Drozdowski	25-11-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Profil Rekrutacyjny Kandydata	Zajęcia	Piotr Drozdowski	26-11-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	26-11-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Podejmowanie decyzji rekrutacyjnych	Zajęcia	Piotr Drozdowski	26-11-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	26-11-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru kandydatów	Zajęcia	Piotr Drozdowski	26-11-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	26-11-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru kandydatów - ciąg dalszy	Zajęcia	Piotr Drozdowski	26-11-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	26-11-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

118,13 PLN

Koszt osobogodziny netto

118,13 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Ponad 18 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych oraz grupowych, ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji, sprzedaży i kompetencji interpersonalnych. Trener trenerów oraz ekspert w obszarze edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z zakresu teorii i praktyki efektywnego uczenia się dla trenerów, nauczycieli i mentorów. Autor kilkudziesięciu programów szkoleniowych z obszaru sprzedaży, negocjacji i HR.

Wykładowca studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, gdzie dzieli się wiedzą z zakresu negocjacji, komunikacji i zarządzania relacjami biznesowymi.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi przy projektowaniu i wdrażaniu programów rozwojowych dla wszystkich poziomów organizacji, m.in. w branżach IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG i energetycznej, a także dla jednostek sektora publicznego.

Prowadził szkolenia dla pracowników wielu renomowanych organizacji, takich jak Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments oraz wielu innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się, obejmujące:

- materiały dydaktyczne w formie drukowanej zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. platforma online, prezentacje).

Materiały są powiązane z zakresem merytorycznym usługi i umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz samodzielne wykorzystanie poznanych narzędzi w praktyce zawodowej po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

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

Dodatkowe wsparcie uczestników

Po zakończeniu usługi uczestnicy mają możliwość skorzystania z dodatkowego wsparcia rozwojowego w postaci:

- indywidualnej sesji (1:1) z trenerem w wymiarze do 90 minut, realizowanej w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia,
- konsultacji wspierających wdrażanie efektów uczenia się w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi realizowana jest diagnoza potrzeb i oczekiwań uczestników w zakresie objętym szkoleniem. Zebrane informacje wykorzystywane są do dostosowania sposobu realizacji usługi do poziomu i potrzeb grupy.

Więcej informacji na stronie: <https://4grow.pl/szkolenia/rekrutacja-szkolenia-z-rekrutacji>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Lokalizacja szkolenia jest dobrze skomunikowana z centrum Warszawy i umożliwia wygodny dojazd zarówno komunikacją miejską, jak i samochodem.

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

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

Autobusy: 157, 171, 190

Metro

Metro Ratusz Arsenał – ok. 6 min komunikacją miejską

Metro Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

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

Dworce kolejowe

Dojazd z głównych dworców kolejowych zajmuje około 12 minut komunikacją miejską:

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście

Warszawa Ochota

Warszawa Śródmieście WKD

Parking

Uczestnicy szkolenia mogą korzystać z ogólnodostępnych miejsc parkingowych znajdujących się w pobliżu sali szkoleniowej. W okolicy dostępne są zarówno miejsca w miejskiej strefie parkowania, jak i parkingi prywatne.

Przykładowa lokalizacja parkingu:

Parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum – około 200 m od miejsca szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431