



## Nowoczesna rekrutacja – candidate experience, budowanie zaangażowania kandydata

Numer usługi 2026/07/16/8320/3692616

1 217,70 PLN brutto  
990,00 PLN netto  
173,96 PLN brutto/h  
141,43 PLN netto/h  
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

OPEN-  
KONSULTACJE I  
SZKOLENIA  
SPÓŁKA CYWILNA  
EWA ORLIK -  
MARCINIAK, ANNA  
KRAWULSKA -  
BIEGAŃSKA.

★★★★☆ 4,3 / 5

742 oceny

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 07:00 h

📅 14.08.2026 do 14.08.2026

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi                                                                                                                                                                                          |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób pracujących w charakterze rekruterów w firmach, bądź też zajmujących się zatrudnianiem pracowników oraz osób zainteresowanych omówieniem narzędzi używanych w procesie rekrutacji. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 3                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 5                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 12-08-2026                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0                                                                                                                                                                            |

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu zapewnienie uczestnikom kompleksowej wiedzy i umiejętności dotyczących najnowszych trendów i najlepszych praktyk z dziedziny rekrutacji. Poprzez udział w szkoleniu, uczestnicy nabędą umiejętności w zakresie tworzenia strategii komunikacji z kandydatami, budowania marki pracodawcy, wykorzystywania narzędzi do poprawy doświadczenia kandydata oraz skutecznego zarządzania relacjami z potencjalnymi pracownikami.

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

| Efekty uczenia się                            | Kryteria weryfikacji                                            | Metoda walidacji        |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Zna aktualne trendy na rynku pracy            | wymienia nowoczesne kanały dotarcia do kandydatów               | Test teoretyczny        |
|                                               | dobiera odpowiednie media do profilu szukanego kandydata        | Wywiad swobodny         |
|                                               | wymienia sposoby docierania do kandydatów aktywnych i pasywnych | Test teoretyczny        |
| Skutecznie selekcionuje kandydatów            | wymienia metody selekcji kandydatów                             | Test teoretyczny        |
|                                               | wyznacza punkty krytyczne w dokumentach aplikacyjnych kandydata | Wywiad ustrukturyzowany |
| Dba o wizerunek pracodawcy podczas rekrutacji | stosuje narzędzia Employer Branding w rekrutacji                | Wywiad swobodny         |
|                                               | buduje pozytywny candidate experience                           | Wywiad swobodny         |

## 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?

TAK

# Program

Czas trwania szkolenia to 1 dzień szkoleniowy w godz. 9:00 - 16:00 - 7 h zegarowych (8 h dydaktycznych + przerwy).

Szkolenie odbywa się w grupach od 3 do 5 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

## **PROGRAM SZKOLENIA:**

### **MODUŁ I**

#### **Po pierwsze: dobre przygotowanie. Kogo szukam? Kogo nie szukam?**

- Wejść w buty kandydata – tworzenie mapy empatii,
- Wspomnieniach kandydata, czyli jak tworzyć pozytywne wspomnienia kandydata,
- Co sprawia, że jesteś wyjątkowy? Magia EVP (Employee Value Proposition)
- Komu ufają kandydaci? Wpływ rekrutacji na biznes.

### **MODUŁ II**

#### **W pogoni za kandydatem – śledzenie trendów na rynku pracy**

- Aktualne trendy na rynku pracy,
- Metody poszukiwania kandydatów: nowoczesne kanały dotarcia do kandydatów,
- Jak dotrzeć do kandydatów aktywnych i pasywnych,
- Dobór odpowiednich mediów do profilu szukanego kandydata,
- Rozwijanie personalizacji - jakich technik używać, aby zachęcić kandydata do procesu rekrutacji.

### **MODUŁ III**

#### **Analiza dokumentów aplikacyjnych – kryteria skutecznej selekcji kandydatów**

- Główne metody selekcji kandydatów,
- Na co zwracać uwagę w dokumentach aplikacyjnych kandydata (punkty krytyczne).

### **MODUŁ IV**

#### **Metody i narzędzia do przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej**

- Phone screening, czyli pierwsza telefoniczna weryfikacja kandydatów,
- Różne podejścia do rozmowy kwalifikacyjnej – od chaosu do wywiadu ustrukturalizowanego,
- Dobre przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej – kluczowe wskazówki,
- Gdy Twój kandydat już przyszedł... jak uzyskać maksimum informacji unikając banału,
- Błędy, jakim podlegamy – analiza i sposoby przeciwdziałania.

### **MODUŁ V**

#### **Gdy Twój kandydat został już wybrany – efektywny i efektowny onboarding**

- Jak podjąć decyzję? – metody jakościowe i ilościowe,
- Wybór kandydata do pracy – jak powinna wyglądać oferta pracy,
- Zanim kandydat przyjdzie do pracy, czyli jak budować pozytywny candidate experience,

- Podziękowanie pozostałym kandydatom – zapomniane, ale kluczowe

## MODUŁ VI

### Rekrutacja na stanowiska menadżerskie i nie tylko

- Specyfika metodologii Assessment Center – przeżytek czy nadal na topie?
- Dodatkowe narzędzia selekcji – testy w rekrutacji.

## MODUŁ VII

### Jak mierzysz, tak dostajesz – analityka HR

- Sposoby na zbadanie opinii kandydatów,
- Rekrutacyjne KPI – czy warto za tym podążać?

## MODUŁ VIII

### Employer Branding w rekrutacji

- Narzędzia Employer Branding w rekrutacji,
- Dlaczego jasna strategia EB pomaga pozyskiwać i zatrzymać talenty w organizacji?

## WALIDACJA

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

| Przedmiot / temat                | Typ aktywności | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------|----------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 7</b> Moduł I, II         | Zajęcia        | Katarzyna Zarębska | 14-08-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 7</b> -                   | Przerwa        | -                  | 14-08-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>3 z 7</b> Moduł III, IV, V    | Zajęcia        | Katarzyna Zarębska | 14-08-2026            | 10:45               | 13:00               | 02:15         |
| <b>4 z 7</b> -                   | Przerwa        | -                  | 14-08-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>5 z 7</b> Moduł VI, VII, VIII | Zajęcia        | Katarzyna Zarębska | 14-08-2026            | 13:30               | 15:30               | 02:00         |
| <b>6 z 7</b> -                   | Przerwa        | -                  | 14-08-2026            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| <b>7 z 7</b> -                   | Walidacja      | -                  | 14-08-2026            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |

## Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 07:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 05:45         |
| w tym suma godzin walidacji          | 00:15         |
| w tym suma przerw                    | 01:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 08:00         |

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 217,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 990,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 173,96 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 141,43 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 07:00         |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Katarzyna Zarębska

Niekwestionowany praktyk i pasjonat dziedziny HR

Trener, rekruter, doradca HR, analityk danych HR. Dzieli się swoją wiedzą w zakresie strategii personalnych oraz przyciągania i rozwijania talentów w organizacjach. Z wykształcenia psycholog, absolwent studiów podyplomowych z zakresu mediacji i negocjacji, coachingu menedżerskiego i socjoterapii. Akredytowany trener metodologii Insights Discovery oraz DISC Trainer&Facilitator. Akredytowany trener biznesu (międzynarodowy certyfikat IES). W trakcie szkoły psychoterapii w nurcie poznawczo-behawioralnej. Stały mediator sądowy. Pasjonat samorozwoju i psychologii biznesu. Szkolenia prowadzone w języku polskim i angielskim. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła około 60 dni szkoleniowych z tematyki rekrutacji.

Doświadczenie zdobywane w międzynarodowych firmach z branży manufacturing, takich jak: Kimball Electronics, Inalfa Roof Systems, Fibaro, jak i w sektorze Business Shared Service: O-I Global Business Service. Stała współpraca z Wojskiem Obrony Terytorialnej w zakresie wsparcia psychologicznego żołnierzy.

W pracy trenerskiej specjalizuje się w realizacji szkoleń z zakresu:

- skuteczna rekrutacja i selekcja
- budowanie wizerunku pracodawcy – Employer Branding
- komunikacja i współpraca
- rozwiązywanie konfliktów i mediacje
- szkolenia wykorzystujące metodologię Insights Discovery oraz DISC

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **materiały szkoleniowe** w segregatorach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

### Informacje dodatkowe

Organizator może odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się minimalna grupa 3 osób.

**PROSIMY O KONTAKT PRZED ZŁOŻENIEM WNIOSKU O DOFINANSOWANIE, W CELU SPRAWDZENIA DOSTĘPNOŚCI TERMINU.**

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie dedykowanej**, wówczas program i warunki organizacyjne (termin, miejsce) ustalamy wspólnie z Klientem. Pracujemy **stacjonarnie i zdalnie**. Zapraszamy do kontaktu, w celu ustalenia formy szkolenia i sposobu pracy: tel. 881 036 989.

Tematyka:

**Coaching menedżerski, Zarządzanie zespołem, Zarządzanie zmianą, Rozwiązywanie konfliktów, Motywowanie, Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami, Feedback, Organizacja czasu pracy, Komunikacja, Asertywność, Sprzedaż, Obsługa Klienta, Negocjacje, Radzenie sobie ze stresem, Odporność psychiczna, Employer Branding, Rekrutacja, Wypalenie zawodowe, Wystąpienia publiczne i autoprezentacja, Train the trainers, Mentoring, Współpraca, Mediacje w konflikcie.**

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek–Rozwój.

## Adres

ul. Serbska 6a/1

61-696 Poznań

woj. wielkopolskie

Siedziba firmy OPEN Konsultacje i Szkolenia s.c.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**JULITA GOTKOWICZ-ŻOK**

**E-mail** [julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl](mailto:julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 881 036 989