



Efektywny proces rekrutacyjny w organizacji.

Numer usługi 2020/02/25/12327/535394

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



📍 Wrocław / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.10.2024 do 22.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Zarządzający, menedżerowie, pracownicy HR odpowiedzialni za proces rekrutacji w organizacji.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	20-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wiedza

poznanie narzędzi, technik, metod: selekcji CV, kandydatów, psychologicznych aspektów prowadzenia rozmów rekrutacyjnych oraz zagadnień prawnych, związanych z rekrutacją

Umiejętności:

umiejętności z zakresu:

- Selekcji CV
- Prowadzenia wywiadów kompetencyjnych z kandydatami
- Weryfikacji kompetencji zawodowych vs. deklaracje kandydatów.

Kompetencji społecznych:

poznanie zasad realizacji procesów rekrutacji w sposób wystandardyzowany, partnerski, budujący dobrą opinię o firmie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wypracowanie zestawu narzędzi do prowadzenia procesów rekrutacyjnych w organizacji,	usprawnienie i wystandardyzowane procesu rekrutacji w organizacji	Test teoretyczny
wzrost kompetencji menedżerów w zakresie umiejętności prowadzenia rozmów telefonicznych i bezpośrednich wywiadów z kandydatami	wzrost świadomego i sprecyzowanego doboru kandydatów, zgodnie z profilem kompetencyjnym jest zmniejszane ryzyka doboru niewłaściwych pracowników do organizacji czyli ograniczenie zbędnych kosztów	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Głównym celem biznesowym usługi jest poznanie procesu rekrutacyjnego w organizacji oraz zwiększenie w tym zakresie kompetencji uczestników szkolenia.

Dzięki usłudze proces rekrutacji będzie można zoptymalizować oraz zwiększyć prawdopodobieństwo doboru odpowiednich pracowników.

Efekt usługi

Efektem usługi szkoleniowej jest

- wypracowanie zestawu narzędzi do prowadzenia procesów rekrutacyjnych w organizacji,
- usprawnienie i wystandardyzowane procesu rekrutacji w organizacji,
- wzrost kompetencji menedżerów w zakresie umiejętności prowadzenia rozmów telefonicznych i bezpośrednich wywiadów z kandydatami,
- wzrost świadomego i sprecyzowanego doboru kandydatów, zgodnie z profilem kompetencyjnym jest zmniejszane ryzyka doboru niewłaściwych pracowników do organizacji czyli ograniczenie zbędnych kosztów.

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz ćwiczeń.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzenia osiągnięcia efektu jest diagnoza potrzeb.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Dzień 1: Diagnoza procesu rekrutacji oraz omówienie narzędzi

1. Audyt procesu rekrutacyjnego w organizacji

- Interesariusze czyli kto jest zaangażowany w proces rekrutacji, kto podejmuje decyzje, kto zatrudnia?
- Etapy procesu czyli jak wygląda proces w praktyce.
- Narzędzia, z których mogą korzystać rekrutujący.

2. Profil kompetencyjny

Zamodelowanie przykładowego profilu kompetencyjnego poszukiwanego kandydata.

3. Jak weryfikować kompetencje?

Zbudowanie katalogu narzędzi w oparciu o które menedżerowie będą mogli weryfikować kompetencje kandydatów.

4. Modelowanie nowego procesu rekrutacji w organizacji w oparciu o wypracowane powyżej rozwiązania.

Dzień 2: Praktyka rekrutacyjna

1. Jaka jest moja rola?

2. Jak mam korzystać z przedstawionych narzędzi?

3. Jak mam prowadzić rozmowę z kandydatem przez telefon? (ćwiczenia praktyczne)

4. Jak mam prowadzić rozmowę rekrutacyjną? (ćwiczenia praktyczne)

5. Jakie są korzyści dla mnie i dla organizacji pracy w nowej formule?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Marta Juskiewicz - Lenar	21-10-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Marta Juskiewicz - Lenar	22-10-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Juskiewicz - Lenar

Procesy zarządzania zasobami ludzkimi – proces rekrutacji, proces szkoleniowy, komunikacja wewnętrzna, zarządzanie przez cele, organizacja czasu pracy.

Menedżer HR, od 15 lat praktyk w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi. Praktyka w branży produkcyjnej, handlowej oraz finansowej. Doświadczenie w budowaniu procesów HR, budowaniu zespołów, wprowadzaniu narzędzi zarządzania przez cele, projektowaniu i realizowaniu polityki szkoleniowej. Projektowanie rozwiązań HR w oparciu o cele strategiczne przedsiębiorstwa, które wspierały realizację celów biznesowych w perspektywie krótko oraz długoterminowej.

Mgr ekonomii Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu w zakresie ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem;

Menedżer Zasobów Ludzkich, Studium Zarządzania Zasobami Ludzkimi, Agencja Rozwoju Gospodarczego;

Szkoła Trenerów Biznesu, Centrum SuperEgo

Prowadzona 15 lat praktyka rekrutacyjna, liczne projekty rekrutacyjne prowadzone na stanowiska specjalistyczne, eksperckie i menedżerskie z wykorzystaniem różnorodnych form rekrutacji i selekcji

m.in. wywiad ustrukturyzowany, kompetencyjny, assessment center, testy kompetencyjne, próbki pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).
Zapraszamy do kontaktu.**

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686