

**Skuteczna rekrutacja - szkolenie**

Numer usługi 2020/03/27/12327/548561

1 217,70 PLN brutto

990,00 PLN netto

152,21 PLN brutto/h

123,75 PLN netto/h

AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztaty dedykowane są menadżerom, kierownikom, właścicielom firm a także przedstawicielom działu kadr, dla których ważnym elementem pracy jest pozyskiwanie nowych pracowników.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	24-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy będą potrafili dokonywać selekcji i rekrutacji osób odpowiednich do stanowiska, zespołu i firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyodrębnia kluczowe elementy skutecznego ogłoszenia rekrutacyjnego	Projektuje ogłoszenie rekrutacyjne	Test teoretyczny
rzeprowadza rozmowę rekrutacyjną skoncentrowaną na diagnozie kompetencji kandydata	Oddziela emocje od obiektywnej oceny kandydata.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się

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

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej

Program

PROGRAM:

I. POWITANIE

II. Employer branding- podstawowe informacje dotyczące zasad budowania wizerunku pracodawcy

III. Próbkę pracy, testy wiedzy zawodowej, predyspozycje osobowościowe czy w końcu CV – jak najbardziej skutecznie przewidzieć efektywność kandydata na danym stanowisku

IV. Wiem kogo potrzebuję, czyli jak rzetelnie ocenić oczekiwania, zadania i obowiązki na danym miejscu pracy. Praktyczne narzędzia.

V. Nowy pracownik musi być efektywny! Czyli jak rozróżnić – i jak zbadać! – Efektywność zadaniową, kontekstualną i kontrproduktywną. Praktyczne narzędzia.

VI. CV a kwestionariusz – które rozwiązanie będzie dla nas skuteczniejsze i dlaczego?

VII. Test zdolności poznawczych i test preferencji osobowościowych – praktyczne narzędzia do oceny potencjału kandydata do pracy.

VIII. Organizacja oparta na wartościach – jak wykorzystać wartości do budowania wizerunku firmy i do wyselekcjonowania odpowiedniego kandydata.

IX. Ogłoszenie rekrutacyjne – jak odnieść się do potrzeb pracowników, co zawrzeć, jak zbudować przekaz i jakich konstrukcji komunikacyjnych używać.

X. Case study – jak inni promują siebie i zdobywają uwagę przyszłych pracowników.

XI. PODSUMOWANIE

Metodologia:

Szkolenie oparte jest o autorski projekt prowadzenia warsztatów, które cechują się dużą intensywnością, interaktywnym charakterem i nieustanną pracą nad zbudowaniem długotrwałej inspiracji do wykorzystywania w życiu zawodowym poznanych na szkoleniu zasad i technik. Zajęcia realizowane są zgodnie z zasadą 80% czasu dla ćwiczeń i doświadczeń, 20% czasu dla teorii.

Podczas warsztatów dominują:

* Dyskusje i burze mózgów wywoływane licznymi przykładami, w tym wieloma studiami przypadków z doświadczenia zawodowego trenera prowadzącego warsztaty

* Case study z doświadczenia zawodowego trenera

* Ćwiczenia pozwalające na udoskonalenie pisania interesujących ofert o pracę

* Testy pozwalający na zdiagnozowanie prognozowanej efektywności pracownika.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych tj. 1h=60min.

Podczas usługi przeprowadzone zostaną ćwiczenia w podziale na 2-3grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Employer branding. Próbk pracy, testy wiedzy zawodowej, predyspozycje osobowościowe. Praktyczne narzędzia. Nowy pracownik musi być efektywny! CV a kwestionariusz.	Rafał Błachowski	26-11-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 3 Przerwa	Rafał Błachowski	26-11-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 3 Test zdolności poznawczych i test preferencji osobowościowych. Organizacja oparta na wartościach. Ogłoszenie rekrutacyjne. Case study. Podsumowanie.	Rafał Błachowski	26-11-2024	12:15	16:15	04:00

Cennik

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	152,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Błachowski

Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- * procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- * zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- * doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.

Posiadane kwalifikacje z zakresu zarządzania projektami i realizacji strategicznych dla przedsiębiorstwa projektów zdobywał m.in. w ramach:

- * pełnienia obowiązków Członka Zarządu Expo Mazury odpowiedzialnego za marketing korporacyjny, Centrum Konferencyjne oraz Dział Eventów
- * pełnienia obowiązków Dyrektora Projektów Motor Show, Poznań Game Arena i Electronic Sports World Cup, realizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie
- * pełnienia obowiązków prowadzącego i koordynatora autorskiego projektu w ramach procesu

budowy misji, wizji i systemu wartości dla m.in. Aquanet, cdp.pl, Strima i Zamet Industry

Obecnie dzieli się doświadczeniami prowadząc warsztaty szkoleniowe dla kadry managerskiej średniego i wyższego szczebla.

* Budowanie długoletnich relacji biznesowych z polskimi oddziałami międzynarodowych korporacji, przede wszystkim w branży motoryzacyjnej i nowych technologii oraz z setkami mniejszych przedsiębiorstw:

- bieżąca obsługa Klientów, w tym ścisła współpraca przy kreowaniu i realizacji realizowanych przez Klientów projektów,
- przygotowywanie ofert,
- prezentacje biznesowe,
- negocjacje cenowe i warunków współpracy,
- przygotowywanie i finalizowanie umów, etc.

* Kreowanie, przygotowywanie i

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

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600