

REKRUTACJA JAKO NARZĘDZIE PERSONALNE I WIZERUNKOWE

OFERTA SZKOLENIA OTWARTEGO

| | |
|-----------------------|----------|
| Co nas wyróżnia | str. 2 |
| Program szkolenia | str. 3-4 |
| Sposób pracy | str. 5 |
| Materiały szkoleniowe | str. 5 |
| Trener prowadzący | str. 6-7 |
| Warunki organizacyjne | str. 9 |

Co nas wyróżnia:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy są praktykami z kilkunastoletnim stażem. Są oni gwarancją najwyższej jakości usług.
- ✓ **Elastyczność** – szkolenia zostają dopasowane zgodnie z potrzebami uczestników.
- ✓ **Małe grupy szkoleniowe** – realizujemy warsztaty w **grupach od 3 do 5 osób**, każdy uczestnik otrzymuje tyle uwagi i czasu ile potrzebuje.
- ✓ **Sposób prowadzenia zajęć** – w naszych szkoleniach kładziemy nacisk na praktykę. Każde zagadnienie jest przećwiczone, bazujemy na sytuacjach z pracy uczestników.
- ✓ **Materiały szkoleniowe** – wygodny dostęp do materiałów szkoleniowych za pośrednictwem platformy "Strefa Klienta".
- ✓ **Kontakt po szkoleniu** – uczestnik może porozmawiać z trenerem po skończonym szkoleniu lub skontaktować się w innym terminie.
- ✓ **Dogodna forma płatności** – fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy w dniu jego realizacji z terminem płatności 7 dni.
- ✓ **Certyfikowana jakość** – nasza firma pozytywnie przeszła przez proces certyfikacji i zdobyła znak jakości: TGLS Quality Alliance.
- ✓ **Sprawdzona firma** – zaufało nam wiele firm, poniżej wyszczególniamy kilku naszych partnerów. Dostępne są również referencje telefoniczne.



Volkswagen Motor Polska



Przygotowanie:

Przed szkoleniem kierujemy do uczestników ankietę zawierającą program zajęć, z prośbą o zaznaczenie tematów i zagadnień, które są najbardziej interesujące oraz przedstawienie swoich oczekiwań względem szkolenia. Dzięki temu trener będzie mógł jeszcze lepiej przygotować zagadnienia, które będą omawiane podczas szkoleniu.

Profil uczestnika:

Szkolenie jest skierowane do pracowników działu HR i rekruterów oraz do wszystkich osób, które chcą skuteczniej wybierać pracowników. Szkolenie pozwoli nie tylko wzmocnić kompetencje analizy kandydatów, ale również ustrukturyzuje holistyczny sposób myślenia o procesie rekrutacyjnym.

Program szkolenia:

| | |
|---|--|
| <p>Podstawowa strategia personalna firmy a dostępne na rynku pracy kandydaty</p> | <ul style="list-style-type: none"> • różnica pomiędzy „podręcznikowym” a zdroworozsądkowym rozumieniem rekrutacji i selekcji, czyli dlaczego coś, co sprawdza się w korporacji w USA lub Szwecji może nie zadziałać u nas? |
| <p>Udział kierowników i specjalistów ds. personalnych w rekrutacjach</p> | <ul style="list-style-type: none"> • istota współpracy przedstawicieli różnych działów w ramach „komisji rekrutacyjnej”, • zasady udziału kierowników w planowaniu i przygotowywaniu procedur rekrutacyjnych, • dobór zadań i próbek pracy pomocnych w weryfikacji wiedzy i kompetencji kandydatów, • podstawowy opis stanowiska a intuicja kierownika, • nawyki i przyzwyczajenia rekrutujących i ich wpływ na oceny kandydatów, • zasady analizy aplikacji (CV, list motywacyjny, kwestionariusz osobowy), • wykrywanie nieścisłości i nadużyć w aplikacjach (sygnały alarmowe), • jak określić poziom dopasowania kandydata do stanowiska, a jednocześnie zapewnić dopasowanie do zespołu współpracowników? |
| <p>Wpływ technik rekrutacji na kształtowanie wizerunku pracodawcy</p> | <ul style="list-style-type: none"> • podstawowe zasady kreowania pozytywnego wizerunku (podstawowe zasady PR), • rozmowa rekrutacyjna, jako rzetelne narzędzie marketingowe - rola „marketingu szeptanego”, analiza najlepszych i najgorszych praktyk. |
| <p>Poziomy dopasowanie kandydata</p> | <ul style="list-style-type: none"> • zasady indywidualno-środowiskowego dopasowania w rekrutacjach – firma, zadania, grupa, czyli kto powinien tworzyć profil kandydata? |

Elementy organizacji projektów rekrutacyjnych

- etapy postępowania rekrutacyjnego,
- podstawowe błędy rekrutacyjne,
- błędy w ocenie kandydata (błędy selekcyjne),
- jak uniknąć błędów w ocenie?
- zasady analizy dokumentów aplikacyjnych (CV, list motywacyjny, kwestionariusz osobowy) – strategie decyzyjne
- planowanie rozmowy w oparciu o konkretny profil wymagań na stanowisku pracy.

Behavioralny wywiad kompetencyjny, symulacje i ćwiczenia

- rozmowa „twarzą w twarz”, a wywiad telefoniczny,
- strategia wywiadu metodą STAR,
- prezentacja firmy i realistyczne określenie zadań (Realistic Job Preview),
- zadawanie pytań (o co pytać, jakich pytań unikać, odpowiedzi na pytania kandydatów, prowadzenie notatek),
- uzupełniające metody selekcyjne (testy, próbki pracy, scenki, AC, sprawdzanie referencji),
- metody podejmowania racjonalnej decyzji o zatrudnieniu (fakty a opinie),
- zasady udzielania informacji zwrotnych Kandydatom.

Rozmowa rekrutacyjna

- przygotowanie pytań do rozmowy rekrutacyjnej na podstawie metody STAR,
- praktyczne wykorzystanie przygotowanej listy pytań,
- metody zapisywania odpowiedzi i oceny zgromadzonych danych,
- określenie zestawu informacji, które kandydat powinien otrzymać w trakcie rozmowy.

Praktyczne ćwiczenia prowadzenia rozmów rekrutacyjnych

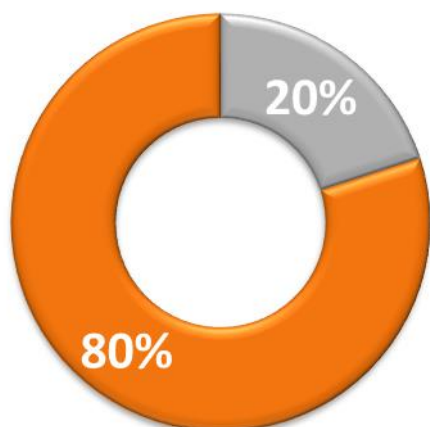
PODSUMOWANIE



- **dyskusja** podsumowująca,
- wręczenie uczestnikom **certyfiatów** ukończenia szkolenia,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.
- po oficjalnym zakończeniu szkolenia **trener jest do dyspozycji** uczestników w razie pytań i udziela indywidualnych informacji zwrotnych,
- zapraszamy uczestników do skorzystania z opcji **e-konsultacji** bądź kontaktu telefonicznego z trenerem prowadzącym szkolenie w przypadku pojawienia się sytuacji trudnych lub kwestii do dalszego przedyskutowania.

Uwaga! Treść merytoryczna może ulec zmianie w trakcie trwania szkolenia w związku z potrzebami Uczestników i przebiegiem zajęć.

Sposób pracy podczas szkolenia:



20% część teoretyczna

wykłady interaktywne poparte doświadczeniem trenera i uczestników

80% część warsztatowa

zagadnienia teoretyczne poparte przez ćwiczenia indywidualne i grupowe, wnioski z ćwiczeń zapisywanie na tablicy flipchart, dyskusje, sesja pytań i odpowiedzi, **praca na przykładach z praktyki** zawodowej uczestników,

Warsztaty nastawione są na praktyczne rozwiązywanie kluczowych i bieżących zagadnień. Po realizacji każdego z zadań pomagamy uczestnikom w przenoszeniu zdobytej wiedzy i doświadczenia na grunt codziennej pracy.

Materiały szkoleniowe:



Każdy z uczestników szkolenia wyposażony zostanie w segregator zawierający komplet materiałów szkoleniowych (liczących od 20 do 40 stron), będący uzupełnieniem treści omawianych podczas zajęć, długopis oraz wszelkie pomoce towarzyszące (arkusze robocze, arkusze pomocnicze, zadania). Dodatkowo osoby biorące udział w szkoleniu dostają materiały poszkoleniowe – **prezentację zawierającą zdjęcia flipchartów** wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

Trener prowadzący:

Maciej Macko - trener, konsultant, asesor, certyfikowany Project Manager (PRINCE), fan Evidence Based Management

Główny obszar specjalizacji: rekrutacje i szkolenia, złożone projekty HR i L&D



Szczegółowe obszary specjalizacji:

- ✓ szkolenia, warsztaty i rozwój pracowników (L&D)
- ✓ coaching menedżerski, zespołowy i handlowy
- ✓ teambuilding, szkolenia F2F, e-learning (WBT) oraz blended learning
- ✓ projektowanie systemów zarządzania szkoleniami (LMS)
- ✓ doradztwo organizacyjne, rozwój organizacji (OD)
- ✓ zarządzanie zmianą organizacyjną (poziom HR i zarządzanie zespołami)
- ✓ badania typu Mystery Shopper i programy wsparcia Candidate Experience, Employee Experience i Customer Experience oraz budowanie i wdrażanie modelu obsługi klientów/pacjentów/kandydatów/pracowników na bazie uzyskanych wyników
- ✓ audyt rekrutacyjny i budowanie wizerunku pracodawcy (EB), rekrutacje (AC, DC) i wdrożenia na bazie uzyskanych wyników
- ✓ programy szkoleń, programy rozwojowe (HiPo, Top Performers, Talenty, mentoring, ścieżki karier, programy sukcesji)
- ✓ programy wsparcia jakości i wyników (programy motywacyjne, incentive, grywalizacja)
- ✓ pomiary i badania (satysfakcja pracowników eNPS i klientów NPS, zaangażowanie)
- ✓ systemy ocen pracowniczych i systemy motywacyjne
- ✓ wdrożenia zarządzania opartego na wartościach
- ✓ programy antymobbingowe

Maciej ma ponad dziesięcioletni staż w świadczeniu usług rozwojowych zarówno jako szkoleniowiec i niezależny konsultant, jak i zatrudniony w firmie menedżer bezpośrednio odpowiedzialny za wyniki (KPI). Dało mu to ogromny zasób wiedzy o typowych i nietypowych trudnościach z jakimi borykają się współczesne organizacje w obszarze zarządzania kapitałem społecznym.

Pracował m.in. w firmach: Volkswagen Group Polska, Imperial Tobacco Polska, Raben Group Polska, Olympia, Uniwersytet Adama Mickiewicza.

Świadczył usługi m.in. dla firm:

AIG Bank, Avon Cosmetics, Blach-Dek, Bridgestone, Creaton (Etex), DUON, DWS Dräxlmaier, Essel Propack, Firestone, Forum Media Polska, GLS, Grafton Recruitment, Górażdże Cement (Heidelberg Group), IKEA Manufacturing, Inea, Martin Bauer, Novol, Siniat, Swisspor, Vestas, Vetoquinol, Volkswagen Poznań, Voss Automotive, VW Motor, VW Motor Polska.

Jako wykładowca prowadzi zajęcia m.in. dla słuchaczy: Uniwersytetu Adama Mickiewicza (podyplomowe, MBA), WSNHiD, SWPS, kongresów szefów produkcji.

Wiedzę zdobywał m.in. na uczelniach: NTNU Trondheim, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytet i Bergen.

Warunki organizacyjne:

| | |
|--------------------------------|---|
| Czas trwania szkolenia: | 2 dni szkoleniowe (2 x 8 x 45 minut + przerwy) |
| Harmonogram: | 09.00-11:00 zajęcia 11:00-11:15 przerwa kawowa 11:15 -13:00 zajęcia 13:00-13:30 lunch 13:30-15:00 zajęcia 15:00-15:15 przerwa kawowa 15:15 -16.00 zajęcia |
| Liczebność grupy: | od 3 do 5 osób |
| Termin: | 29-30.05.2019 r. |
| Miejsce: | siedziba firmy OPEN Konsultacje & Szkolenia w Poznaniu przy ul. Serbskiej 6a/1 |
| Cena: | 1450 PLN + 23% VAT / 1 osoba |
| Wartość obejmuje: | <ul style="list-style-type: none"> • przeprowadzenie zajęć przez trenera z kilkunastoletnim doświadczeniem w zawodzie, • prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej, • materiały szkoleniowe będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu, • fotoprotokół - wszystkim uczestnikom przesyłamy prezentację zawierającą zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, dzięki czemu uczestnicy mogą odtworzyć treści omawiane na zajęciach, • dostęp do platformy „Strefa Klienta”, gdzie może pobrać materiały, prezentacje, filmy i zdjęcia przygotowane podczas zajęć, • po zakończeniu warsztatu trener jest do dyspozycji w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników, • możliwość skorzystania z e-konsultacji bądź kontaktu telefonicznego z trenerem prowadzącym szkolenie w przypadku pojawienia się sytuacji trudnych lub kwestii do dalszego przedyskutowania, • każdemu uczestnikowi wręczamy imienny certyfikat ukończenia szkolenia, • podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe). |



Zapraszam do kontaktu:

Julita Gotkowicz

tel. kom. 881 036 989, tel. 61 66 22 400

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl