

Employer branding – nowoczesne narzędzia wspierające rozwój organizacji

OFERTA SZKOLENIA OTWARTEGO

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

Co nas wyróżnia:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy są praktykami z kilkunastoletnim doświadczeniem. 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.
- ✓ **Indywidualizacja szkolenia** – dbamy o to, aby nasze szkolenia były dopasowane do oczekiwań oraz stylu pracy Uczestników. Indywidualizacja pozwala na osiągnięcie wysokiego poziomu kompetencji i umiejętności, oczekiwanych nie tylko przez Uczestników, ale również przez pracodawcę.
- ✓ **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 lepiej dopasować treść i ćwiczenia, które będą omawiane podczas szkolenia.

Profil uczestnika:

- menedżerowie oraz pracownicy działów HR oraz specjaliści komunikacji wewnętrznej zainteresowani obszarem budowania wizerunku pracodawcy,
- właściciele firm, którzy chcą udoskonalić wizerunek przedsiębiorstwa na rynku pracy,
- rekruterzy wew. wykorzystujący różne narzędzia przy procesie zatrudniania pracowników.

Program szkolenia:

| | |
|--|--|
| <p>Employer Branding (EB) – moda czy kluczowy czynnik sukcesu?</p> | <ul style="list-style-type: none"> • podstawy Employer Brandingu – wprowadzenie do tematyki, • co składa się na wizerunek pracodawcy? Elementy niezbędne do budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, • znaczenie Employer Brandingu – jakie są korzyści ze świadomego budowania marki pracodawcy? |
| <p>Jak pracodawcy kreują swój wizerunek?</p> | <ul style="list-style-type: none"> • strategiczne zarządzanie Employer Brandingiem – jak tworzyć i zarządzać długoterminową strategią EB, • podstawowe kroki do budowania Employer Brandingu: EVP (Employee Value Proposition), • narzędzia budowania strategii Employer Brandingowej – zewnętrzne i wewnętrzne narzędzia Employer Brandingu, • grupa odbiorców – definicja i mapa interesariuszy, • czynniki wpływające na atrakcyjność i wartość marki. |
| <p>Przykładowe zadanie: FIRMA KWIATEK</p> <p>Uczestnicy na podstawie dostarczonych materiałów będą mieli okazję zaprojektować strategię Employer Branding’ową pewnej organizacji. Omówione zostaną podstawowe kroki, uwzględniona zostanie strategia długoterminowa, a także potencjalne ryzyka i wyzwania. Na podstawie dyskusji zostanie stworzona mapa dobrych praktyk w tworzeniu strategii EB, która będzie mogła służyć za szablon do wdrożenia we własnej organizacji.</p> | |
| <p>Employer Branding w rekrutacji</p> | <ul style="list-style-type: none"> • narzędzia Employer Brandingu w rekrutacji – jak przyciągnąć pasywnych kandydatów? Co zrobić, aby pozyskać strategicznych kandydatów w dobie wymagającego rynku pracownika? • dlaczego jasna strategia Employer Branding pomaga pozyskiwać i zatrzymać talenty w organizacji – nie tylko wynagrodzenie i benefity, ale wartości i kultura organizacyjna firmy (miara atrakcyjności pracodawcy), • candidate & Employee Experience – budowanie doświadczeń kandydatów i pracowników, • program poleceń pracowniczych – skuteczne narzędzie do pozyskania kandydatów, ale również do mierzenia poziomu EB w organizacji. |

Employer Branding wewnątrz organizacji

- Employer Branding a cykl życia pracownika w organizacji (od onboardingu do exit interview),
- w jaki sposób pozyskać informacje od pracowników na temat marki pracodawcy (przykładowe narzędzia: badanie satysfakcji pracowników, sesje twórczej pomysłowości),
- ambasadorzy marki wewnątrz organizacji – siła dobrej rekomendacji,
- CSR w służbie Employer Brandingu – budowanie zdrowej organizacji.

Komunikacja marki pracodawcy – storytelling Employer Brandingu

- social media, jako nowe narzędzie w rekrutacji i Employer Brandingu,
- kluczowe kanały komunikacji z talentami – wykorzystanie social media do pozyskania i utrzymania talentów.

Przykładowe zadanie: REKRUTER

Uczestnicy wcielą się w rolę osoby, która ma pozyskać potencjalnego kandydata z rynku. Zbudują komunikat do kandydata uwzględniający strategię EB swojego przedsiębiorstwa oraz zaprojektują mapę kanałów dotarcia do kandydata. Przeciwczą, w jaki sposób komunikować wartości i oczekiwania firmy, a także jak pozytywnie budować pierwsze doświadczenia kandydata z marką pracodawcy (*candidate experience*)

Mierzenie skuteczności działań Employer Branding

- prezentacja mierników efektywności marki pracodawcy,
- ewaluacja i plan strategii,
- ROI – zwrot z inwestycji.

Benchmark konkurencji, czyli jak robią to inni

- trendy i wyzwania,
- mistrzowie – oni wiedzą jak robi się Employer Branding; przegląd najlepszych case study z Polski i świata z obszaru Employer Branding.

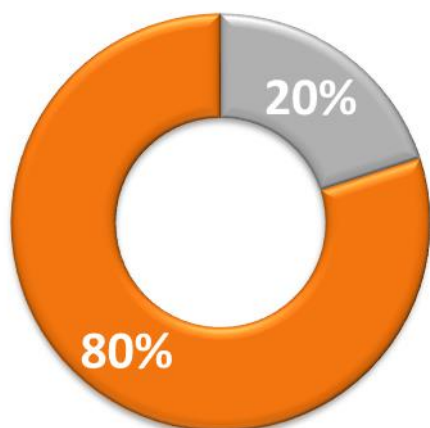
PODSUMOWANIE



- **dyskusja podsumowująca,**
- wręczenie uczestnikom certyfikatów 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:

Katarzyna Zarębska – trener, rekruter, praktyk i pasjonat HR

Niekwestionowany praktyk i pasjonat dziedziny HR. Trener, rekruter, entuzjasta profesjonalnego i skutecznego procesu rekrutacji i selekcji kandydatów. 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 menadżerskiego i socjoterapii. Akredytowany trener metodologii Insights Discovery oraz DISC Trainer&Facilitator. Akredytowany trener biznesu (międzynarodowy certyfikat IES). Stały mediator sądowy. Pasjonat samorozwoju i psychologii biznesu.

Przykładowe prowadzone projekty szkoleniowe:

- Skuteczna rekrutacja i selekcja
- Budowanie wizerunku pracodawcy – Employer Branding
- Tip and tricks – how to get your dream job in Poland – warsztaty dla studentów zagranicznych w zakresie doradztwa kariery
- Rekrutacja okiem kandydata – jak przygotować się do procesu rekrutacyjnego (dokumenty aplikacyjne, rozmowa kwalifikacyjna)
- Sztuka komunikacji
- Zarządzanie konfliktami
- Negocjacje i mediacje
- Efektywne zarządzanie zespołem
- Zarządzanie zmianą
- Szkolenia integracyjne – team building
- Szkolenia wykorzystujące metodologię Insights Discovery
- Szkolenia wykorzystujące metodologię DISC

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: | 26-27.02.2020 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, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć. • 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). |



Zapraszamy do kontaktu:

Julita Gotkowicz

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

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

Michał Koliński

tel. kom. 881 039 553, tel. 61 66 22 400

michal.kolinski@open-szkolenia.pl