

NOWOCZESNA REKRUTACJA I BUDOWANIE ZAANGAŻOWANIA KANDYDATA W PROCESIE REKRUTACJI

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



schattdecor



Vestas.

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:

- ✓ Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób pracujących w charakterze rekruterów w firmach, bądź też zajmujących się zatrudnianiem pracowników.
- ✓ Osoby zainteresowane omówieniem narzędzi używanych w procesie rekrutacji.
- ✓ Uczestnicy poznają również elementy Employer Brandingu używane w rekrutacji.

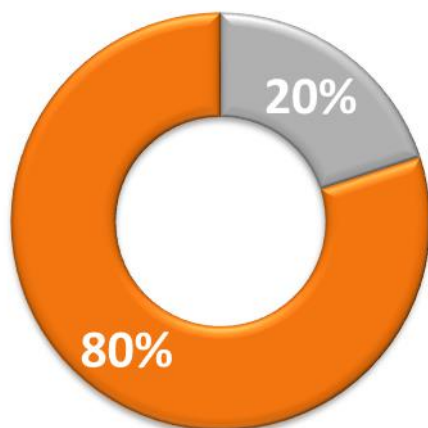
Program szkolenia:

<p>Po pierwsze: dobre przygotowanie. Kogo szukam? Kogo nie szukam?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>W pogoni za kandydatem – śledzenie trendów na rynku pracy</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>Analiza dokumentów aplikacyjnych – kryteria skutecznej selekcji kandydatów</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Główne metody selekcji kandydatów • Na co zwracać uwagę w dokumentach aplikacyjnych kandydata (punkty krytyczne)

<p>Metody i narzędzia do przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>Gdy Twój kandydat został już wybrany – efektywny i efektowny onboarding</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 – zapominane, ale kluczowe!
<p>Rekrutacja na stanowiska menadżerskie i nie tylko</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Specyfika metodologii Assessment Center – przeżytek czy nadal na topie? • Dodatkowe narzędzia selekcji – testy w rekrutacji
<p>Jak mierzysz, tak dostajesz – analityka HR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sposoby na zbadanie opinii kandydatów • Rekrutacyjne KPI – czy warto za tym podążać?
<p>Employer Branding w rekrutacji</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Narzędzia Employer Branding w rekrutacji • Dlaczego jasna strategia EB pomaga pozyskiwać i zatrzymać talenty w organizacji
<p>PODSUMOWANIE</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> • 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:	22-23.06.2020 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