

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 - 5
Sposób pracy	str. 6
Materiały szkoleniowe	str. 6
Trener prowadzący	str. 7
Warunki organizacyjne	str. 8

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.
- ✓ **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>1. 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>2. 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.

Przykładowe zadanie: **FIRMA KWIATEK**

Uczestnicy na podstawie dostarczonych materiałów będą mieli okazję zaprojektować strategię Employer Brandingową 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>3. 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 benefits, 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.
<p>4. Employer Branding wewnątrz organizacji</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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), • ambasadory marki wewnątrz organizacji – siła dobrej rekomendacji, • CSR w służbie Employer Brandingu – budowanie zdrowej organizacji.
<p>5. Komunikacja marki pracodawcy – storytelling Employer Brandingu</p>	<ul style="list-style-type: none"> • social media, jako nowe narzędzie w rekrutacji i Employer Brandingu, • kluczowe kanały komunikacji z talentami – wykorzystanie social media do pozyskania i utrzymania talentów.
<p>Przykładowe zadanie: REKRUTER</p> <p>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. Przecwiczą, w jaki sposób komunikować wartości i oczekiwania firmy, a także jak pozytywnie budować pierwsze doświadczenia kandydata z marką pracodawcy (<i>candidate experience</i>).</p>	
<p>6. Mierzenie skuteczności działań Employer Branding</p>	<ul style="list-style-type: none"> • prezentacja mierników efektywności marki pracodawcy, • ewaluacja i plan strategii, • ROI – zwrot z inwestycji.
<p>7. Benchmark konkurencji, czyli jak robią to inni</p>	<ul style="list-style-type: none"> • trendy i wyzwania, • mistrzowie – oni wiedzą jak robi się Employer Branding; przegląd najlepszych case study z Polski i świata z obszaru Employer Branding.

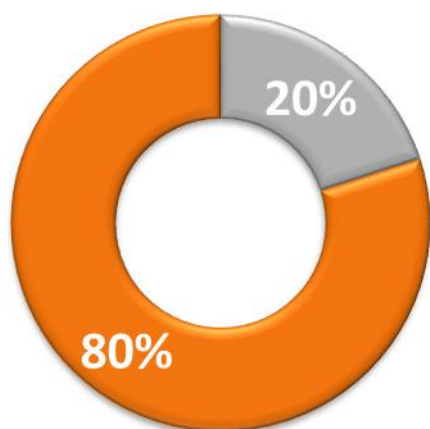
PODSUMOWANIE



- **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 Zarebska – 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:	07-08.09.2020 r.
Miejsce:	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).



Zapraszam do kontaktu:

Julita Gotkowicz

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

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl