

Nowoczesna rekrutacja - emocje (candidate experience) i budowanie zaangażowania kandydata w procesie rekrutacji

OFERTA SZKOLENIA OTWARTEGO

Co nas wyróżnia	str. 2
Przygotowanie	str. 3
Profil uczestnika	str. 3
Zawartość merytoryczna 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 4-8 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 Klientów:






















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 jest skierowane do osób, które prowadzą proces rekrutacji oraz wszystkich osób chcących poznać metody i narzędzia do przeprowadzenia nowoczesnego i skutecznego procesu selekcji i rekrutacji kandydatów, a także dowiedzieć się, w jaki sposób efektywnie zdiagnozować potrzeby rekrutacyjne, tak by pozyskać właściwego i kompetentnego pracownika.

Zawartość merytoryczna szkolenia:

<p>1. Po pierwsze: dobre przygotowanie. Kogo szukam? Kogo nie szukam?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • znaczenie pogłębionej analizy potrzeb rekrutacyjnych, czyli przygotowanie firmy do określenia potrzeb personalnych, • poznanie potrzeby swoich odbiorców – punkt widzenia kandydata i profil osoby, • ścieżka kandydata, czyli jak dostosować etapy rekrutacji i przygotować osoby uczestniczące w procesie rekrutacyjnym, aby wykreować pozytywny candidate experience, • rekrutacja oparta na modelu kompetencyjnym - o co trzeba zapytać kandydata, a o co pytać nie warto, • przygotowanie ogłoszenia rekrutacyjnego, czyli wykreowanie profilu idealnego kandydata.
<p>2. Wyjątkowe doświadczenia kandydata – emocje i budowanie zaangażowania kandydata w procesie rekrutacji</p>	<ul style="list-style-type: none"> • wejdź w buty kandydata – tworzenie mapy empatii, • o 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>3. 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.

4. Analiza dokumentów aplikacyjnych – kryteria skutecznej selekcji kandydatów	<ul style="list-style-type: none"> • główne metody selekcji kandydatów, • na co zwracać uwagę w dokumentach aplikacyjnych kandydata (punkty krytyczne).
5. Metody i narzędzia do przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej	<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.
6. Gdy Twój kandydat został już wybrany – efektywny i efektowny onboarding	<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 – zapomniane, ale kluczowe!
7. Rekrutacja na stanowiska menadżerskie i nie tylko	<ul style="list-style-type: none"> • specyfika metodologii Assessment Center – przeżytek czy nadal na topie? • dodatkowe narzędzia selekcji – testy w rekrutacji.
8. Jak mierzysz, tak dostajesz – analityka HR	<ul style="list-style-type: none"> • sposoby na zbadanie opinii kandydatów, • rekrutacyjne KPI – czy warto za tym podążać?
9. Employer Branding w rekrutacji	<ul style="list-style-type: none"> • narzędzia Employer Branding w rekrutacji, • dlaczego jasna strategia EB pomaga pozyskiwać i zatrzymać talenty w organizacji.

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:

- ✓ prowadzimy krótkie interaktywne wykłady
- ✓ prezentujemy wiedzę poprzez multimedialne prezentacje
- ✓ przygotowujemy i prezentujemy filmy edukacyjne
- ✓ uczestnicy mogą się zdiagnozować wypełniając kwestionariusze i testy
- ✓ pracujemy z zadaniami zespołowymi i indywidualnymi
- ✓ po realizacji zadań uczestnicy otrzymają informacje zwrotne, wnioski zapisane są na flipcharcie
- ✓ moderujemy dyskusje grupowe
- ✓ przygotowujemy wraz z uczestnikami i pracujemy na zadaniach case study
- ✓ przygotowujemy i zachęcamy do udziału w ćwiczeniach i symulacjach z użyciem kamery i analizą nagranych materiałów



Uczestnicy poprzez **zadania, gry i studia przypadków** uczą się i wyciągają wnioski, samodzielnie poszukują rozwiązań i budują własny zbiór narzędzi i dobrych praktyk, które będą przydatne podczas 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:	08:30 - 10:00 zajęcia 10:00 - 10:15 przerwa kawowa 10:15 - 11:45 zajęcia 11:45 - 12:00 przerwa kawowa 12:00 - 13:00 zajęcia 13:00 - 13:30 lunch 13:30 - 15:30 zajęcia
Liczebność grupy:	od 4 do 8 osób
Termin:	27-28.10.2021 r.
Miejsce:	Poznań
Cena:	1440 PLN + 23% VAT / 1 osoba
Wartość obejmuje:	<ul style="list-style-type: none"> • ankietę diagnozy potrzeb skierowaną do uczestników przed szkoleniem, • przeprowadzenie zajęć przez trenera z kilkuletnim doświadczeniem w zawodzie, • prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej – ćwiczenia –> wnioski, • materiały drukowane lub elektroniczne będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie szkolenia, • fotoprotokół - prezentacja zawierająca 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, • imienny certyfikat ukończenia szkolenia, • podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe).

zapraszam do kontaktu

Julita Gotkowicz - Żok

tel. 881 036 989

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

ZAPISZ SIĘ