



NOWOCZESNA REKRUTACJA – candidate experience, budowanie zaangażowania kandydata w procesie rekrutacji

oferta szkolenia otwartego

Szkolenie ma na celu zapewnienie uczestnikom kompleksowej wiedzy i umiejętności dotyczących najnowszych trendów i najlepszych praktyk z dziedziny rekrutacji. Poprzez udział w szkoleniu, uczestnicy nabędą umiejętności w zakresie tworzenia strategii komunikacji z kandydatami, budowania marki pracodawcy oraz doświadczenia kandydata.

Program uwzględnia kompleksowe podejście do rekrutacji, począwszy od precyzyjnego określenia profilu kandydata, aż po efektywne przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych. Dodatkowo, warsztaty kładą nacisk na analitykę HR i narzędzia EB, dzięki czemu uczestnicy będą w stanie nie tylko przyciągać talenty, ale także skutecznie mierzyć efektywność swoich działań rekrutacyjnych.

Rezultaty - po szkoleniu uczestnicy będą:

- ✓ Znać najnowsze trendy i najlepsze praktyki w rekrutacji.
- ✓ Umiejętnie tworzyć strategię komunikacji z kandydatami.
- ✓ Budować i wzmacniać markę pracodawcy.
- ✓ Wykorzystywać narzędzia do budowania doświadczenia kandydata.

Prowadząca:
Katarzyna Zarebska

Liczebność grupy:
3 – 5 osób

Termin realizacji:
7-8.10.04.2025 r.

Czas trwania:
**2 dni szkoleniowe
9:00-16:00**

Miejsce realizacji:
**ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań**

OPEN
Konsultacje i Szkolenia
Ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań

Julita
tel. 881 036 989

www.open-szkolenia.pl



PRZYGOTOWANIE:

Przed szkoleniem kierujemy do uczestników ankietę zawierającą program zajęć, z prośbą o zaznaczenie zagadnień, które są najbardziej interesujące oraz przedstawienie swoich oczekiwań względem szkolenia. Dzięki temu trenerka będzie mogła 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 oraz osób zainteresowanych omówieniem narzędzi używanych w procesie rekrutacji.

SPOSÓB PRACY:

Szkolenie zostało zaprojektowane w taki sposób, aby aktywnie angażować uczestników i umożliwić im zdobywanie praktycznych umiejętności poprzez:

- ✓ **Case study** – pracujemy na przykładach rzeczywistych problemów, które ilustrują konkretne wyzwania i sposoby ich rozwiązywania.
- ✓ **Ćwiczenia indywidualne i zespołowe** – uczestnicy mają możliwość praktycznego zastosowania wiedzy, a po zakończeniu każdego ćwiczenia otrzymują szczegółową informację zwrotną. Wszystkie wnioski są zapisywane na flipcharcie i udostępniane w formie prezentacji.
- ✓ **Wymiana doświadczeń** – zachęcamy uczestników do dzielenia się swoimi obserwacjami i przykładami z pracy, a moderowane dyskusje grupowe pozwalają na wymianę dobrych praktyk.
- ✓ **Interaktywne mini-wykłady** – krótkie, angażujące prezentacje dostarczają niezbędnej wiedzy teoretycznej w przystępnej formie, stanowiąc bazę do dalszych ćwiczeń.

Dzięki tym metodom uczestnicy nie tylko uczą się rozwiązywania problemów, ale również samodzielnie budują zestaw **narzędzi i dobrych praktyk**, które będą mogli wykorzystać w codziennej pracy.

ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA SZKOLENIA:

<p>1. 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>2. 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>3. 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>4. 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>5. 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>6. 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>7. 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>8. 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?

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 realizowanych podczas zajęć,
- w razie dodatkowych pytań po oficjalnym zakończeniu szkolenia **trenerka jest do dyspozycji** uczestników i udziela indywidualnych informacji zwrotnych.

WARUNKI ORGANIZACYJNE:

Czas trwania szkolenia:	2 dni szkoleniowe – 9:00-16:00
Liczebność grupy:	3 - 5 osób
Termin:	7-8.04.2025 r.
Miejsce:	Siedziba firmy OPEN, ul. Serbska 6a/1, 61-696 Poznań
Cena:	1650 PLN +23% VAT
Wartość obejmuje:	<ul style="list-style-type: none"> • diagnozę potrzeb w formie ankiety online skierowanej do uczestników przed szkoleniem, • przeprowadzenie zajęć przez trenerkę z wieloletnim doświadczeniem w zawodzie, • prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej – ćwiczenia –> wnioski, • materiały drukowane i 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 realizowanych podczas zajęć, • po zakończeniu szkolenia trenerka jest do dyspozycji w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników, • imienny certyfikat ukończenia szkolenia, • podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe).
Płatność:	Fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy dzień po realizacji z terminem płatności 7 dni.

Zapraszam do kontaktu:

Julita Gotkowicz- Żok

tel. **881 036 989**

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY
(kliknij w ikonę poniżej):



CO NAS WYRÓŻNIA:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy to doświadczeni praktycy, którzy gwarantują najwyższy poziom merytoryczny i jakość prowadzonych zajęć.
- ✓ **Elastyczność programu** – treści szkoleniowe są dostosowywane do potrzeb uczestników na podstawie wypełnionych wcześniej ankiet, dzięki czemu szkolenie jest w pełni dopasowane do oczekiwań.
- ✓ **Kameralne grupy szkoleniowe** – pracujemy w małych grupach (3–5 osób), co umożliwia każdemu uczestnikowi aktywny udział w ćwiczeniach i otrzymanie indywidualnej informacji zwrotnej.
- ✓ **Praktyczny charakter szkolenia** – podczas warsztatów koncentrujemy się na ćwiczeniach i analizie realnych sytuacji zawodowych, co zapewnia natychmiastowe zastosowanie zdobytej wiedzy.
- ✓ **Wygodny dostęp do materiałów** – wszyscy uczestnicy otrzymują dostęp do materiałów szkoleniowych za pośrednictwem naszej platformy online „Strefa Klienta OPEN”.
- ✓ **Dogodne warunki płatności** – fakturę za szkolenie wystawiamy w dniu realizacji z 7-dniowym terminem płatności.
- ✓ **Certyfikowana jakość** – nasza firma posiada certyfikat jakości Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych Polskiej Izby Firm Szkoleniowych SUS 2.0.
- ✓ **Doświadczenie firmy** – posiadamy bogate doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dla różnych organizacji, od MŚP po międzynarodowe korporacje. Poniżej przedstawiamy wybranych stałych Klientów.



PEŁNA OFERTA NASZEJ FIRMY:



PROJEKTY ROZWOJOWE



DZIAŁANIA WSPIERAJĄCE ROZWÓJ
I FUNKCJONOWANIE ORGANIZACJI



BADANIA, DIAGNOSTYKA, AUDYTY



COACHING I KONSULTACJE



WARSZTATY DLA ZESPOŁÓW



SZKOLENIA ZAMKNIĘTE



WELLBEING



DZIAŁANIA ONLINE