



## **NOWOCZESNA REKRUTACJA** **candidate experience, budowanie** **zaangażowania kandydata** **w procesie rekrutacji**

### **oferta szkolenia otwartego**

*Szkolenie ma na celu zapewnienie uczestnikom 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.*

#### **Zawartość szkolenia:**

- ✓ Najnowsze trendy i najlepsze praktyki w rekrutacji,
- ✓ Strategie komunikacji z kandydatami,
- ✓ Budowanie i wzmacnianie marki pracodawcy,
- ✓ Narzędzia do budowania doświadczenia kandydata.



Standard Usług  
Szkoleniowo-Rozwojowych



Prowadząca:  
**Katarzyna Zarebska**

Liczebność grupy:  
**3 – 5 osób**

Termin realizacji:  
**22.05.2026 r.**

Czas trwania:  
**1 dzień szkoleniowy**  
**9:00-16:00**

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

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

tel. 881 036 989

[www.open-szkolenia.pl](http://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><b>1. Po pierwsze: dobre przygotowanie!<br/>Kogo szukam?<br/>Kogo nie szukam?</b></p>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wejść w buty kandydata – tworzenie mapy empatii,</li> <li>• Wspomnieniach kandydata, czyli jak tworzyć pozytywne wspomnienia kandydata,</li> <li>• Co sprawia, że jesteś wyjątkowy? Magia EVP (Employee Value Proposition)</li> <li>• Komu ufają kandydaci? Wpływ rekrutacji na biznes.</li> </ul>  |
| <p><b>2. W pogoni za kandydatem – śledzenie trendów na rynku pracy</b></p>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktualne trendy na rynku pracy,</li> <li>• Metody poszukiwania kandydatów: nowoczesne kanały dotarcia do kandydatów,</li> <li>• Jak dotrzeć do kandydatów aktywnych i pasywnych,</li> <li>• Dobór odpowiednich mediów do profilu szukanego kandydata,</li> <li>• Rozwijanie personalizacji - jakich technik używać, aby zachęcić kandydata do procesu rekrutacji.</li> </ul>  |
| <p><b>3. Analiza dokumentów aplikacyjnych – kryteria skutecznej selekcji kandydatów</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Główne metody selekcji kandydatów,</li> <li>• Na co zwracać uwagę w dokumentach aplikacyjnych kandydata (punkty krytyczne).</li> </ul>  |
| <p><b>4. Metody i narzędzia do przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej</b></p>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Phone screening, czyli pierwsza telefoniczna weryfikacja kandydatów,</li> <li>• Różne podejścia do rozmowy kwalifikacyjnej – od chaosu do wywiadu ustrukturalizowanego,</li> <li>• Dobre przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej – kluczowe wskazówki,</li> <li>• Gdy Twój kandydat już przyszedł... jak uzyskać maksimum informacji unikając banału,</li> <li>• Błędy, jakim podlegamy – analiza i sposoby przeciwdziałania.</li> </ul> |
| <p><b>5. Gdy Twój kandydat został już wybrany – efektywny i efektywny onboarding</b></p>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak podjąć decyzję? – metody jakościowe i ilościowe,</li> <li>• Wybór kandydata do pracy – jak powinna wyglądać oferta pracy,</li> <li>• Zanim kandydat przyjdzie do pracy, czyli jak budować pozytywny candidate experience,</li> <li>• Podziękowanie pozostałym kandydatom – zapominane, ale kluczowe!</li> </ul>   |
| <p><b>6. Rekrutacja na stanowiska menadżerskie i nie tylko</b></p>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Specyfika metodologii Assessment Center – przeżytek czy nadal na topie?</li> <li>• Dodatkowe narzędzia selekcji – testy w rekrutacji.</li> </ul>  |
| <p><b>7. Jak mierzysz, tak dostajesz – analityka HR</b></p>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sposoby na zbadanie opinii kandydatów,</li> <li>• Rekrutacyjne KPI – czy warto za tym podążać?</li> </ul>   |
| <p><b>8. Employer Branding w rekrutacji</b></p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Narzędzia Employer Branding w rekrutacji,</li> <li>• Dlaczego jasna strategia EB pomaga pozyskiwać i zatrzymać talenty w organizacji?</li> </ul>  |

## WARUNKI ORGANIZACYJNE:

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Czas trwania szkolenia:</b> | 1 dzień szkoleniowy – 9:00-16:00  |
| <b>Liczebność grupy:</b>       | 3 - 5 osób  |
| <b>Termin:</b>                 | <b>22.05.2026 r.</b>  |
| <b>Miejsce:</b>                | Siedziba firmy OPEN, ul. Serbska 6a/1, 61-696 Poznań  |
| <b>Cena:</b>                   | <b>990 PLN +23% VAT</b>   |
| <b>Wartość obejmuje:</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>diagnozę potrzeb</b> w formie ankiety online skierowanej do uczestników przed szkoleniem,</li> <li>• przeprowadzenie zajęć przez <b>trenerkę z wieloletnim doświadczeniem</b> w zawodzie,</li> <li>• prowadzenie szkolenia w formie <b>warsztatowej – ćwiczenia –&gt; wnioski</b>,</li> <li>• <b>materiały drukowane i elektroniczne</b> będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie szkolenia,</li> <li>• <b>fotoprotokół</b> - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań realizowanych podczas zajęć,</li> <li>• po zakończeniu szkolenia <b>trenerka jest do dyspozycji</b> w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników,</li> <li>• <b>imienny certyfikat</b> ukończenia szkolenia,</li> <li>• podczas szkolenia zapewniony jest <b>catering</b> (lunch i przerwy kawowe).</li> </ul> |
| <b>Płatność:</b>               | 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](mailto: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