

ROZWÓJ OSOBISTY

REKRUTACJA

PERSONEL
PROFIT

REKRUTACJA (2 DNI SZKOLENIOWE)

ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

MODUŁ 1: PROFIL KANDYDATA I AKTYWNE METODY JEGO POSZUKIWANIA

Moduł zaczniemy od przyjrzenia się etapowi przygotowania do pozyskania kandydata do pracy. Omówimy zasady tworzenia profilu kandydata i przećwiczymy tę umiejętność uwzględniając dopasowanie oczekiwań co do kandydata do różnych aspektów funkcjonowania organizacji. Kluczowym aspektem będzie przyjrzenie się kompetencjom, których oczekujemy od potencjalnego pracownika i zdefiniowanie ich, by stały się punktem wyjścia do dalszych kroków. Następnie przejdziemy do warsztatu poświęconego metodom aktywnego wyszukiwania kandydatów w zależności od branży. W efekcie stworzymy plan działania gotowy do zaimplementowania dla rekrutującego menedżera.

PROGRAM MODUŁU 1:

1. Cel tworzenia profilu – dopasowanie kandydata do potrzeb zespołu.
2. Jasne wytyczne jako sukces udanej rekrutacji.
3. Trzy poziomy dopasowania kandydata:
 - do stanowiska
 - do zespołu
 - do organizacji
4. Opis stanowiska pracy jako narzędzia pracy.
5. Wymogi stawiane na danym stanowisku.
6. Metody pozyskiwania kandydatów do pracy.
7. Aktywność rekrutacyjna menedżera a monitoring działań.

MODUŁ 2: PRZYGOTOWANIE PROCESU BADANIA KOMPETENCJI

W tym module, na bazie uprzednio przygotowanych narzędzi, przyjrzymy się technikom badania kompetencji kandydata. Zastanowimy się w jaki sposób CV i list motywacyjny mogą pomóc w efektywnym przeprowadzeniu rozmowy kwalifikacyjnej. W formie warsztatu stworzymy bazę pytań i zadań, które pozwolą dotrzeć do interesującej dla rekrutującego menedżera wiedzy o rozmówcy. Dzięki wnikliwej analizie pytań, ocenimy, na ile mogą być przydatne w praktyce

PROGRAM MODUŁU 2:

1. Tworzenie pytań do profilu kompetencyjnego kandydata.
2. Zasady tworzenia i przykłady pytań.
3. Pytania, których nie należy zadawać.
4. Jakie kompetencje społeczne są potrzebne w moim zespole?
5. Kluczowe kompetencje dla organizacji a forma ich sprawdzania u kandydata.
6. Formułowanie pytań behawioralnych i sytuacyjnych dotyczących potrzeb zespołu i organizacji.
7. Analiza C.V. – wnioski z przesłanej dokumentacji i przesłanki skutecznego wyboru.

MODUŁ 3: BADANIE KANDYDATA – ROZMOWA SELEKCYJNA

W tym module wyposażeni w szereg narzędzi, omówimy kwestię prowadzenia rozmowy począwszy od kwestii formalnych, przez etykietę, aż po szczegółowe zasady, których warto przestrzegać w trakcie rozmowy, by jej wynik był satysfakcjonujący dla nas i dawał poczucie profesjonalizmu drugiej stronie. Położymy nacisk na kwestię dotarcia do motywacji kandydata, jako jednego z kluczowych obszarów wiedzy o przyszłym pracowniku.

PROGRAM MODUŁU 3:

1. Przygotowanie się do rozmowy.
2. O co zadbać i na co zwrócić uwagę w trakcie rozmowy selekcyjnej?
3. Scenariusz rozmowy selekcyjnej a praktyka.
4. Zasady prowadzenia rozmowy selekcyjnej.
5. Wywiad – badanie motywacji kandydata jako zadanie menedżera.
6. Konsekwencje nieodkrywania / nierozpoznawania prawdziwej motywacji kandydata.
7. Sposób zadawania pytań, a wynik rozmowy.
8. Narzędzia pracy menedżera podczas rozmowy.

MODUŁ 4: OCENA PRZYDATNOŚCI KANDYDATA

Ostatni moduł realizowany w oparciu o warsztat, poświęcony będzie nauce prowadzenia rozmowy. Przećwiczymy różne scenariusze rozmowy i przeanalizujemy efektywność wypracowanych narzędzi, a przede wszystkim skupimy się na rozwoju umiejętności

potrzebnych do pozyskania niezbędnych informacji o kandydacie. Omówimy również kwestię sposobów dokonywania oceny wszystkich osób, które aplikowały, poznając narzędzia warte wykorzystania i błędy, których należy unikać.

PROGRAM MODUŁU 4:

1. Błędy w procesie oceniania.
2. Sposoby zabezpieczania się przed błędami.
3. Pułapki psychologiczne w procesie oceniania.
4. Narzędzia dokonywania oceny kandydatów.
5. Wybór kandydata: czas i kryteria.
6. Ocena procesu i wnioski na przyszłość.

KALKULACJA

I.SZKOLENIE OTWARTE

Koszt uczestnictwa w szkoleniu wynosi 890 PLN netto za osobę + vat.

Powyższa kwota zawiera koszty uczestnictwa w szkoleniu, materiałów dydaktycznych, certyfikatu, sali szkoleniowej, sprzętu konferencyjnego i przerw kawowych dla Uczestników.

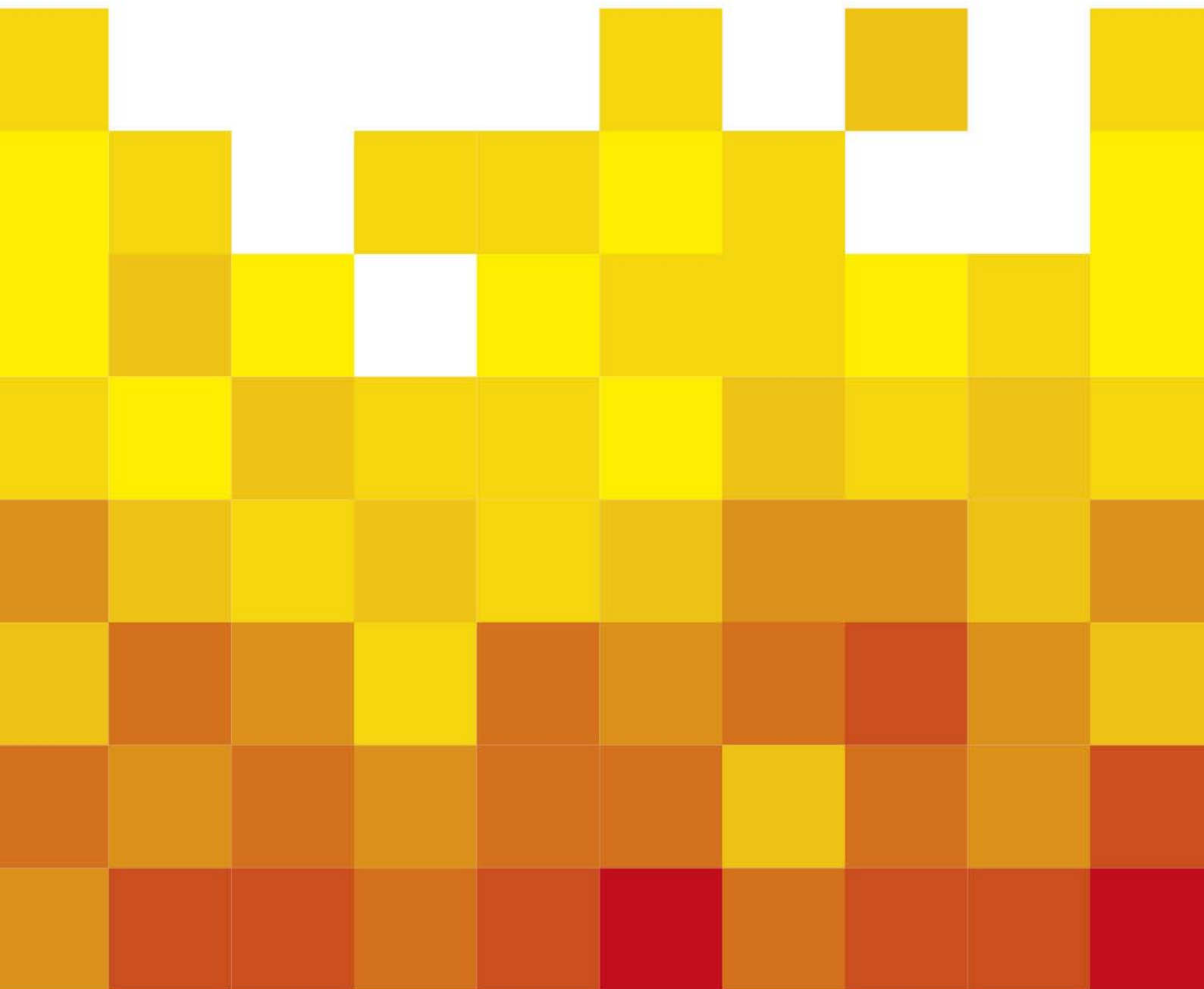
Powyższa kwota nie zawiera kosztów zakwaterowania oraz wyżywienia Uczestników szkolenia.

II.SZKOLENIE DEDYKOWANE

Koszt realizacji jednego dwudniowego szkolenia dla grupy około 10 osób wynosi: 7.800,00 PLN netto i obejmuje:

- 1/Przygotowanie scenariusza szkolenia dopasowanego do realiów i specyfiki Państwa firmy w oparciu o przeprowadzoną diagnozę potrzeb
- 2/Przygotowanie materiałów szkoleniowych dla uczestników szkolenia
- 3/Dojazd trenera na miejsce szkolenia
- 4/Realizację szkolenia przez 1 trenera merytorycznego
- 5/Realizację zadania rozwojowego po szkoleniu
- 6/Ocenę satysfakcji uczestników po szkoleniu – ewaluacja K1
- 7/Raport poszkoleniowy opisujący dynamikę i charakter pracy grupy na szkoleniu wraz ze wskazówkami rozwojowymi
- 8/Podsumowanie projektu i rekomendacje rozwojowe na przyszłość

Cena szkolenia nie obejmuje kosztów zakwaterowania i wyżywienia uczestników szkolenia i trenera oraz kosztów wynajmu sali szkoleniowej.



PERSONEL PROFIT SP. Z O.O.

81-706 Sopot, ul. Obrońców Westerplatte 37

tel.: 58 550 45 09, 58 550 45 11, 58 555 33 99

www.personelprofit.com.pl

biuro@personelprofit.com.pl

**PERSONEL
PROFIT**