



REKRUTACJA I SELEKCJA

czyli jak znaleźć, wybrać i zatrzymać najlepszych

REKRUTACJA I SELEKCJA

KLUCZOWYM WARUNKIEM SUKCESU W JAKIEJKOLWIEK ORGANIZACJI JEST ZDOLNOŚĆ POZYSKANIA I ZATRZYMANIA KOMPETENTNYCH PRACOWNIKÓW. SZKOLENIE Z REKRUTACJI I SELEKCJI TO KOMPLEKSOWY WARSZTAT, KTÓRY UMOŻLIWI UCZESTNIKOM WYPRACOWANIE WŁASNYCH STANDARDÓW ZATRUDNIANIA.

Wybór i zatrudnienie niewłaściwych osób to koszty związane z okresem wdrożenia, błędami popełnianymi przez nowych pracowników i... ponowną rekrutacją. W zależności od stanowiska są to kwoty od kilku do kilkudziesięciu tysięcy złotych. Ten fakt powinien skłaniać każdą osobę odpowiadającą za zespół do tego, aby przeprowadzać procesy rekrutacyjne w oparciu o najwyższej jakości narzędzia, zasady i praktykę.



Jak spośród setek aplikacji wybrać tę właściwą?



W jaki sposób przygotować się do rozmów kwalifikacyjnych z kandydatami?



Jakie podjąć kroki, aby zminimalizować ryzyko nietrafionej decyzji?



1 PLANOWANIE I PRZYGOTOWYWANIE PROCESU REKRUTACJI PRACOWNIKÓW

Istotą modułu jest przekazanie rozwiązań umożliwiających zaplanowanie procesu rekrutacji – od zdiagnozowania potrzeb personalnych, zdefiniowania stanowiska pracy po przygotowanie profilu kandydata. W tej części szkolenia uczestnicy nauczą się tego, w jaki sposób tworzyć opis stanowiska oraz profil kandydata krok po kroku.

2 POZYSKIWANIE KANDYDATÓW

Wybór miejsc publikacji ogłoszeń o pracę to kluczowy element, który pozwala unikać problemów z niedostateczną liczbą aplikacji. Trener przekazuje najważniejsze wskazówki z tym związane oraz omawia alternatywne źródła pozyskiwania kandydatów. W ramach tego modułu uczestnik rozwinie umiejętności konstruowania ogłoszenia, aby stało się ono pierwszym i skutecznym narzędziem selekcyjnym. Pozna również metodę bezpośredniego poszukiwania kandydatów, która zakłada identyfikację i docieranie do osób o ściśle określonych kwalifikacjach.

3 SZCZEGÓŁOWA ANALIZA APLIKACJI KANDYDATÓW

Na podstawie przykładów i modeli, uczestnicy poznają etapy analizy i weryfikacji dokumentów aplikacyjnych, po to by nabyć umiejętność dostrzegania istotnych informacji.

4 DOBÓR I ZASTOSOWANIE ODPOWIEDNIH METOD SELEKCJI KANDYDATÓW

Wiedza pozyskana podczas tego modułu pozwoli uczestnikowi dokonywać trafnych wyborów dostosowanych zarówno do możliwości finansowych firmy, jak i charakteru stanowiska na jakie prowadzony jest nabór pracowników. Wybór miejsc publikacji ogłoszeń o pracę to kluczowy element, który pozwala uniknąć pomyłek oraz problemów z niedostateczną liczbą ogłoszeń. Trener omawia sposoby pozyskiwania, co umożliwia słuchaczom dostosować elementy do własnych działań.

5 WŁAŚCIWE PRZYGOTOWANIE I PRZEPROWADZANIE ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ Z KANDYDATAMI

Rozmowa kwalifikacyjna (interview) jest najczęściej stosowaną metodą oceny kandydatów do pracy. Po zrealizowaniu modułu uczestnicy będą

w stanie samodzielnie przygotować zestaw pytań zorientowanych na poszukiwane kompetencje. Dowiedzą się również, jak organizacyjnie zaplanować rozmowy kwalifikacyjne

6 UMIEJĘTNOŚĆ ZADAWANIA PYTAŃ

Istotą tego zagadnienia jest uświadomienie uczestnikom, że ważne jest nie tylko to, o co chcemy zapytać potencjalnego kandydata, ale również - forma i sposób w jaki to zrobimy. Świadomość tego jakie pytania zadawać, jak je zadawać i dlaczego, pozwala trafnie rozpoznawać i oceniać kandydatów.

7 ODCZYTYWANIE SYGNAŁÓW MOWY CIAŁA

Komunikacja to nie tylko to, co widzimy, ale także szereg niewerbalnych sygnałów – znajomość technik rozpoznawania postaw wynikających z mowy ciała pozwala dowiedzieć się więcej na temat osoby, z którą mamy przyjemność rozmawiać.

8 WŁAŚCIWA OCENA KANDYDATÓW NA PODSTAWIE DOKUMENTÓW APLIKACYJNYCH I WYWIADU REKRUTACYJNEGO

Zebrań danych na temat kandydatów kończy pewien etap. Następnie te informacje trzeba zweryfikować i klasyfikować. Znajomość narzędzi ocen i weryfikacji, umożliwi odpowiednią selekcję kandydatów.

9 BŁĘDY POPEŁNIANE W PROCESIE REKRUTACJI

Pomyłki zdarzają się wszystkim, jednak w przypadku procesu rekrutacji – mają one kluczowe znaczenie. Błędy poznawcze czy niewłaściwe „odczytanie” kandydata, mogą skutkować podjęciem niewłaściwej decyzji, a tym samym narażeniem organizacji na koszty: wynagrodzeń, świadczeń socjalnych, przeszkolenia, utraconego czasu, wydajności innych pracowników. Znajomość i wiedza na temat najczęściej popełnianych błędów – pozwala ich unikać w przyszłości.

10 WDRÓŻENIE I ADAPTACJA NOWEGO PRACOWNIKA W FIRMIE

Decyzja o zatrudnieniu, nie oznacza jeszcze końca procesu rekrutacji. Jego ostatnim etapem, jest wdrożenie i adaptacja. W tym module szkolenia, uczestnicy poznają uniwersalne techniki, które pomogą wdrożyć nową osobę niezależnie od jej funkcji i stanowiska pracy.



KTO SKORZYSTA ZE SZKOLENIA?

MENEDŻEROWIE,
KIEROWNICY

WŁAŚCICIELE FIRM

SPECJALIŚCI HR, OSOBY
ZAJMUJĄCE SIĘ
REKRUTACJĄ I SELEKCJĄ
KADR

OSOBY PODEJMUJĄCE
KLUCZOWE DECYZJE
W ZAKRESIE DOBORU
PRACOWNIKÓW

METODY SZKOLENIA



Interaktywny wykład

Szkolenie to coś więcej niż prezentacja i pokaz slajdów. Nasi trenerzy, aktywnie oddziałują na grupę i koordynują przebieg zajęć – angażują uczestników m.in. pytaniami, ilustracjami i mikro-ćwiczeniami.



Praktyczne ćwiczenia z prowadzenia rozmów kwalifikacyjnych

Rozwój umiejętności z zakresu rekrutacji nie obejdzie się bez ćwiczeń, dlatego uczestnicy wypracowują rozwiązania na podstawie studiom przypadku, jak i swoich doświadczeń omówionych z trenerem.



Dyskusje oraz testy

Szkolenie wzbogacają dyskusje oraz testy, które umożliwiają porównanie różnych punktów odniesienia – to pozwala na tworzenie nowych skuteczniejszych rozwiązań.

GŁÓWNE KORZYŚCI



Zdobycie umiejętności związanych z zadawaniem pytań, umożliwi menedżerom dokładniejszą weryfikację kandydatów, co w rezultacie zwiększy szanse znalezienia osoby z odpowiednimi predyspozycjami.



Szkolenie rozwija umiejętność samodzielnego przygotowania i przeprowadzenia procesu rekrutacji - dzięki czemu firma zyskuje kompetentną osobę do zadań w tym zakresie.



Uczestnicy otrzymują wzory i przykłady materiałów, które są gotowe do zastosowania w ich organizacjach.



Uczestnicy, dowiedzą się jak minimalizować ryzyko związane z wyborem i zatrudnieniem niewłaściwej osoby – ograniczą tym samym ewentualne koszty, jakie mogłaby ponieść cała firma.



Wiedza uzyskana na szkoleniu, pozwoli menedżerom na dokładniejszą analizę nadsyłanych aplikacji, co już w pierwszym etapie procesu ograniczy koszty związane z czasem zainwestowanym w spotkania.



Techniki omawiane przez Trenera zwiększają skuteczność przeprowadzonych rozmów kwalifikacyjnych oraz pozwalają uniknąć najczęstszych błędów w procesie rekrutacji.

Nasze statystyki są *witalne*



98,21%
pozytywnych
opinii o szkoleniach



↑50

asyst rekrutacyjnych
i doradczych
zakończonych
sukcesem

POWODY NIEUDANYCH PROCESÓW REKRUTACYJNYCH W FIRMACH:



Źródło danych:
www.blog.goldenline.pl/2014/01/27/ile-kosztuje-nieudana-rekrutacja-infografika/

WARTOŚĆ INWESTYCJI

Inwestycja:

1590,00 PLN netto

WARTOŚĆ SZKOLENIA TO TAKŻE:



komplet profesjonalnych materiałów szkoleniowych



imienny **CERTYFIKAT** ukończenia szkolenia



Catering
obiad, poczęstunek,
przerwy kawowe

DODATKOWE KORZYŚCI



Uczestnicy otrzymają komplet profesjonalnych **materiałów szkoleniowych**, dzięki czemu łatwiej utrwalą wiedzę i umiejętności.



Szkolenie to 15h aktywnego treningu, po którym uczestnicy wyjdą zmotywowani do działania.



Szkolenie organizowane jest w **salach o wysokim standardzie**, co przy intensywnym, grupowym treningu przekłada się na efektywne przyswajanie programu.



Dodatkową wartością dla uczestników, jest możliwość **konsultacji telefonicznych** oraz mailowych z Trenerem - nawet do 6 miesięcy po szkoleniu.

O WITALNYCH

W okresie 2012 – wrzesień 2015 firma Witalni przeprowadziła dla Vetrex sp. z o.o. szereg procesów rekrutacyjnych na różne stanowiska. **Profesjonalne podejście** i zaangażowanie firmy Witalni pozwoliło w krótkim okresie od złożenia zleceń na **pozyskanie wartościowych** pracowników. **Wiedza i doświadczenie** firmy Witalni imponuje, co korzystnie wpływa na **sprawny przebieg** procesów. Potencjalny kontrahent firmy Witalni może liczyć na bardzo **wysoki standard współpracy**.

Krzysztof Michalak
Dyrektor Handlowy
Vetrex sp. z o.o.
2015



MAŁGORZATA WOJCIECHOWSKA

www.witalni.pl/malgorzata-wojciechowska

Doradca, trener, certyfikowany Coach ICF. Szef Pionu Doradztwa i Rozwoju Personalnego w firmie Witalni. Od wielu lat praktyk obszaru zarządzania i obsługi klienta.

Od roku 2006 swoje doświadczenie i umiejętności wykorzystuje projektując oraz koordynując projekty doradczo-szkoleniowe dla Klientów firmy Witalni. Specjalizuje się w doradztwie, szkoleniach, coachingu, mentoringu dla kadry zarządzającej – liderów zespołów, brygadzystów, mistrzów, kierowników, dyrektorów. Szczególne doświadczenie ma w pracy z początkującymi menedżerami. Jest specjalistką w obszarze procesów personalnych, takich jak: audyty personalne, rekrutacje wewnętrzne i zewnętrzne, systemy ocen, systemy motywacyjne, analiza potencjału, diagnoza umiejętności i kompetencji.

Prowadzi szkolenia z zakresu doskonalenia kompetencji kierowniczych, m.in. z: kierowania zespołem, budowania autorytetu szefa; motywowania pozafinansowego i kształtowania postaw, skutecznej komunikacji, delegowania zadań i doskonalenia samodzielności i odpowiedzialności pracowników, efektywnej rekrutacji i selekcji kandydatów. Głównym celem jej pracy jest obudzić w kadrze zarządzającej pasję do kierowania dostarczając inspiracji, wiedzy i wspierając rozwój umiejętności.

Od 2008 roku współpracuje z Wyższą Szkołą Bankową we Wrocławiu i Opolu jako Kierownik Studiów Podyplomowych kierunku Zarządzania Zasobami Ludzkimi, trener i wykładowca.

Jak prowadzę szkolenia?

Zawsze zachęcam do zmiany perspektywy i przełamywania schematów, które są idealnym punktem startu na drodze rozwoju. Nie tylko nasze umiejętności oraz talenty definiują sukces, ale także postawa. Podczas szkolenia przekazuję wiedzę osadzoną w konkretnych i aktualnych realiach, co pozwala uczestnikom odnosić się do swoich doświadczeń, a przez to szybciej osiągać planowane rezultaty.

„(...) Jest wyśmienitym szkoleniowcem, trenerem i ekspertem w dziedzinie zarządzania ludźmi, wykazała się ogromną wiedzą merytoryczną popartą wieloma przykładami z życia i doświadczeniem. Za sprawą Pani Małgorzaty, profesjonalnie przygotowanej na każde spotkanie/sesję, nie tylko pod względem tematyki szkolenia dopasowanym do indywidualnych potrzeb, ale także pod względem dydaktycznym, mogłam poszerzyć posiadaną wiedzę (...). Jestem bardzo zadowolona ze współpracy i chętnie będę ją kontynuować.”

Marta Miller
Sales Manager
DS Smiths. Oława

ZOBACZ MOJE
PROFILE:



”

Rekrutacja jest tym, gdzie wszystko się zaczyna. Jest to źródło rzeki i jeśli się je zanieczyści, stopniowo zanieczyści się jej cały bieg

H. Kelleher

”

HARMONOGRAM



w programie szkolenia przewidziane są przerwy - obiadowa oraz kawowa



09³⁰ - 17⁰⁰

DZIEŃ I



09³⁰ - 17⁰⁰

DZIEŃ II

TERMINARZ SZKOLEŃ OTWARTYCH

Zapisy na szkolenie do 10 dni przed datą szkolenia

W przypadku chęci zgłoszenia uczestnictwa w terminie krótszym niż 10 dni - uprzejmie prosimy o kontakt telefoniczny.

Znajdź szkolenie blisko Twojej miejscowości

Aktualne terminy szkolenia znajdziesz na naszej stronie

[SPRAWDŹ TERMINARZ](#)



ZAPISZ SIĘ

- 1 Skorzystaj z formularza zgłoszenia na witalni.pl, wejdź na zakładkę **Terminarz**, wybierz interesujący Cię termin i wypełnij wniosek. Możesz również wygodnie skorzystać z płatności online
- 2 Wypełnij formularz załączony do niniejszego programu i prześlij na adres mailowy biuro@witalni.pl
- 3 Skontaktuj się z Nami telefonicznie dzwoniąc pod numer **71 757 52 19**



PROMOCJE:

W przypadku przesłania zgłoszenia na szkolenie do:

60



dni przed datą szkolenia

zgłaszający uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os.

30



dni przed datą szkolenia

zgłaszający uzyska rabat w wysokości 100 PLN netto/os.



ZASADY:

- 1 Podana inwestycja jest wartością netto + VAT 23%.
- 2 W celu rezerwacji miejsca prosimy o przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego dołączonego do oferty lub skorzystanie z zapisów online, dostępnych na www.witalni.pl
- 3 Zapisy na szkolenie odbywają się do 10 dni przed datą.
- 4 Podana wartość inwestycji nie uwzględnia ewentualnego noclegu - na Państwa życzenie, możemy dokonać rezerwacji.



REKRUTACJA I SELEKCJA

FORMULARZ ZGŁOSZENIA



SZCZEGÓŁY SZKOLENIA

Data szkolenia

Miejscowość



INFORMACJE ZGŁASZAJĄCEGO

Imię

Nazwisko

Nr telefonu e-mail

O szkoleniu dowiedziałem się z



DANE FIRMY

Nazwa firmy

NIP

Ulica Nr budynku/lokalu

Kod pocztowy Miejscowość

Nr telefonu E-mail



DANE UCZESTNIKÓW

Prosimy podać dane uczestników. Istnieje możliwość zmiany na inną osobę.

imię i nazwisko, telefon kontaktowy, stanowisko w firmie



WARUNKI FINANSOWE

Prosimy wypełnić pola

Ilość osób

Zniżki:
zaznacz wybraną

30/60 2 i więcej Voucher

Kod vouchera*
kod + nazwa firmy

Suma inwestycji
ilość osób x wartość inwestycji

(netto)

Łączna inwestycja + VAT
suma inwestycji + kwoty rabatowe

(brutto)

* jeśli dysponujesz kodem vouchera

Akceptuję warunki finansowe, regulamin zgłoszenia oraz regulaminy promocji, z których korzystam

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Legnickiej 46A, lok.8 w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospodarczej zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997 r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) mam prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania i żądania zaprzestania ich przetwarzania.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie korespondencji drogą elektroniczną od firmy Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Legnickiej 46A, lok.8 (zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. Dz. U. Nr 144 poz. 1204 „O świadczeniu usług drogą elektroniczną”). W każdym momencie przysługuję mi prawo do odwołania powyższej zgody.

Data, podpis oraz pieczętka firmowa



REGULAMINY PROMOCJI

- Promocja 30/60, korzyści dla zdecydowanych**
Każda zgłaszająca się osoba¹ na szkolenie do 60 dni przed datą wybranego szkolenia - uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os., a do 30 dni przed datą szkolenia - rabat w wysokości 100 PLN netto/os.
Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania. Dotyczy wyłącznie szkoleń otwartych z oferty firmy Witalni w formie 2-dniowej. Warunkiem skorzystania z promocji jest przesłanie formularza zgłoszenia w określonym terminie przed datą szkolenia (60/30 dni) - drogą elektroniczną na adres biuro@witalni.pl, faksem pod nr 71 757 52 90 lub za pośrednictwem formularza online; oraz dokonanie płatności w terminie 7 dni roboczych od zgłoszenia.
Promocja nie łączy się z ofertą Voucherów promocyjnych oraz rabatem 2 i więcej.
- Rabat 2 i więcej, bo więcej to korzystniej**
10% rabatu można uzyskać zgłaszając min. 2 osoby na wybrane szkolenie. Oferta skierowana jest dla wszystkich zainteresowanych i dotyczy oferty wszystkich szkoleń otwartych.
Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania i naliczana jest od nominalnej kwoty netto zgłoszenia. Rabat 2 i więcej nie łączy się ofertą Voucherów promocyjnych² oraz promocją 30/60
- Regulamin realizacji Voucherów promocyjnych**
Skorzystanie z voucherów promocyjnych przy zapisie na szkolenie otwarte wyłącza promocje rabatowe (30/60, 2 i więcej itp.). Szczegółowy regulamin realizacji poszczególnej oferty vouchera zamieszczony jest w otrzymanym voucherze.

¹ dotyczy zarówno osób zgłaszających się na szkolenie oraz osób zgłaszających innych uczestników

² uczestnik realizujący voucher zaproszeniowy na szkolenie nie jest wliczany do ogólnej liczby zgłoszonych osób na szkolenie



REGULAMIN ZGŁOSZENIA

- Nominalna wartość inwestycji wynosi: 1590,00 PLN netto (+23% VAT) za osobę.
- Po otrzymaniu wypełnionego formularza firma WITALNI prześle drogą mailową fakturę pro forma oraz potwierdzenie rezerwacji miejsc.
- Płatności za szkolenie w przypadku zgłoszenia przez formularz pisemny należy dokonać do 7 dni roboczych przed datą szkolenia (inne warunki przy skorzystaniu z promocji) - na konto firmy WITALNI Katarzyna Sergiel: **ING BANK ŚLĄSKI nr: 88 1050 1908 1000 0022 6181 9441**

Po zaksięgowaniu wpłaty firma WITALNI wystawi fakturę VAT, którą następnie prześle pocztą.
- Jeżeli z przyczyn losowych, uczestnik nie będzie mógł skorzystać ze szkolenia i poinformuje o tym fakcie firmę WITALNI w terminie minimum 7 dni przed datą szkolenia, firma Witalni dokona zwrotu 100% wpłaconej kwoty.
- W przypadku rezygnacji w krótszym terminie niż 7 dni, firma Witalni dokona zwrotu 80% wpłaconej kwoty. Istnieje również możliwość zmiany uczestnika lub przepisania zgłoszenia na inny termin.