



HEADHUNTING, CZYLI SKUTECZNY ŁOWCA TALENTÓW. NOWOCZESNE NARZĘDZIA REKRUTACJI I SELEKCJI PRACOWNIKÓW.

PATRONI MEDIALNI:

CAPITAL  TV

SAREsystem
way to sell

ORGANIZATOR:

mmc  polska

WSPÓŁPRACA:

mm  design

CEL WARSZTATU

- Przekazanie wiedzy i umiejętności na temat efektywnej rekrutacji i selekcji kandydatów
- Trening umiejętności związanych z rekrutowaniem kandydatów
- Przekazanie wiedzy na temat narzędzi budowania pozytywnej marki pracodawcy

NA SZKOLENIU NAUCZYSZ SIĘ:

- Jak przygotować model kompetencji będący podstawą do poszukiwania kandydata
- Rozpoznawać zalety i wady wewnętrznej oraz zewnętrznej rekrutacji
- Jak napisać atrakcyjne ogłoszenie rekrutacyjne, które jednocześnie odpowiada wymogom stanowiska
- Jak zaplanować kampanię rekrutacyjną
- Jak przygotować atrakcyjną komunikację na zewnątrz i wewnątrz organizacji
- Określać najważniejsze kryteria i ich wagę, w oparciu o które będą podejmowali decyzje dotyczące zatrudnienia/rekomendacji kandydatów
- Jak dotrzeć do zmotywowanych kandydatów
- Przygotować wywiad behawioralny i kompetencyjny
- Wymienić i opisać różne sposoby rekrutacji (wywiad, testy, Assessment)
- Jak nawiązać i utrzymać partnerskie relacje z kandydatami
- Jak przeprowadzić ustrukturalizowany wywiad
- Projektować krótkie zadanie weryfikujące poziom kompetencji
- Jak prezentować ofertę firmy językiem korzyści
- Podejmować decyzje dotyczące zatrudnienia/rekomendacji kandydata
- Jak zbudować pozytywną markę pracodawcy na rynku

NA SZKOLENIU PRZEĆWICZYSZ:

- Komunikację do potencjalnych kandydatów
- Zbieranie informacji o potrzebach rekrutacyjnych z organizacji
- Budowanie profilu idealnego kandydata
- Pisanie ogłoszeń, formułowanie skutecznej komunikacji do kandydatów
- Przygotowanie i prowadzenie wywiadu rekrutacyjnego
- Tworzenie mini scenek pomocnych w diagnozie kompetencji
- Budowanie pozytywnej relacji z kandydatami
- Radzenie sobie w trudnych sytuacjach w procesie rekrutacji
- Udzielanie kandydatom informacji zwrotnych po procesie rekrutacji

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

- Zyskanie wiedzy na temat metod rekrutacji
- Zdobywanie praktycznych umiejętności rekrutowania kandydatów
- Uzyskanie informacji zwrotnych na temat własnych mocnych i słabych stron związanych z rekrutacją kandydatów
- Poszerzenie perspektywy dotyczącej podejścia do rekrutacji
- Stworzenie narzędzi rekrutacyjnych lub planu dostosowanego do potrzeb związanych z aktualną sytuacją uczestnika, z uwzględnieniem specyfiki i wymagań firmy

GRUPA DOCELOWA

Osoby zajmujące się na co dzień rekrutacją i selekcją pracowników, pracownicy działów HR, pracownicy agencji rekrutacyjnych, kierownicy i dyrektorzy odpowiedzialni za rekrutację pracowników.

DZIEŃ I

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:15 **Planowanie rekrutacji w oparciu o potrzeby**

- Rozpoznawanie potrzeb rekrutacyjnych w organizacji
 - Opisy stanowisk, modele kompetencyjne jako źródło informacji o profilu idealnego kandydata
 - Budowanie profilu idealnego kandydata w oparciu o metodę design thinking
-

11:00 Przerwa kawowa

11:15 **Planowanie kampanii komunikacyjnej na zewnątrz i wewnątrz organizacji**

- Praca nad przygotowaniem kampanii adekwatnej dla poszczególnych uczestników szkolenia
 - Tworzenie schematu kampanii komunikacyjnej
-

13:00 Lunch

14:00 **Jak pozyskać najlepszych**

- Budowanie strategii na dotarcie do idealnych kandydatów
 - Budowanie organizacyjnej przewagi rynkowej na rynku firm rekrutujących
 - Wymiana doświadczeń
-

15:00 Przerwa kawowa

15:15 **Różne metody rekrutacji co wybrać**

- Dostosowanie metody do oczekiwań osób rekrutujących i organizacji
 - Assessment center zasady, wady, zalety
 - Testy psychologiczne kiedy są zasadne
 - Wywiad behawioralny, kompetencyjny, biograficzny
-

16:30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia



DZIEŃ II

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:30 **Wywiad kompetencyjny**

- *Tworzenie pytań do wywiadu w oparciu o model STAR*
 - *Planowanie przebiegu spotkania rekrutacyjnego*
 - *Case studies z wykorzystaniem wiedzy dotyczącej budowania wywiadu rekrutacyjnego*
-

11:00 Przerwa kawowa

11:15 **Assessment Center**

- *Różne warianty (instant, full)*
 - *Budowanie prostych narzędzi mierzących kompetencje*
 - *Ćwiczenie umiejętności obserwacji i oceny kompetencji kandydatów*
 - *Kalibrowanie ocen i opinii po procesie Assessment Center*
-

13:00 Lunch

14:00 **Budowanie i utrzymanie pozytywnego wizerunku na rynku pracy**

- *Przygotowanie komunikacji dla kandydatów przed ich wejściem w proces rekrutacji*
 - *Zasady i dbałość o komunikację z kandydatami po procesie rekrutacji*
 - *Jak pozostawić po sobie dobre wrażenie wśród osób, które nie przeszły procesu rekrutacji*
-

15:00 Przerwa kawowa

15:15 **Pułapki oceny**

- *Rozpoznawanie i przeciwdziałanie własnym błędom poznawczym*
 - *Wywiad behawioralny, kompetencyjny, biograficzny*
-

16.30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia





ANNA MACKIEWICZ

SENIOR ASESOR, KONSULTANT, TRENER, PSYCHOLOG BIZNESU

Od kilkunastu lat buduje swoje doświadczenie w obszarze zarządzania kapitałem ludzkim. Współtworzyła pierwsze w Polsce narzędzia do badania i oceny kompetencji pracowniczych. Od wielu lat jako samodzielny konsultant pracuje z wieloma firmami w zakresie audytów menedżerskich, szkoleń umiejętności związanych z ZZL. Koordynuje i wdraża projekty restrukturyzacji pionów sprzedażowych, oceny kompetencji metodą Assessment/Development Center, rekrutacji i selekcji kandydatów na stanowiska każdego szczebla. Tworzy narzędzia do badania kompetencji oraz systemy oceny pracowników. W ciągu swojego doświadczenia pracowała dla wielu firm z różnych sektorów (finansowy, produkcyjny, FMCG, telekomunikacyjny, farmaceutyczny, publiczny). Prowadzi szkolenia i warsztaty z zarządzania kapitałem ludzkim dla kadry kierowniczej oraz ogólnorozwojowe dla pracowników firm. Edukuje w zakresie zdrowego stylu życia i wspiera w zmianie nawyków jedzeniowych. Jest certyfikowanym trenerem i partnerem FRIS Style myślenia.

BENEFITY


- Materiały w wersji elektronicznej do pobrania
- Kameralne grupy
- Lunch i przerwy kawowe
- Certyfikat uczestnictwa

KONTAKT W SPRAWACH MERYTORYCZNYCH



Katarzyna Rybak

*Junior Trainings Organization Specialist
Trainings Department*

 +48 22 379 29 40

 k.rybak@mmcpolska.pl

ADRES SZKOLENIA



**Centrum Konferencyjne
Golden Floor Tower**

budynek Warsaw Trade Tower

ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa

Rejestracja uczestnictwa:

zgloszenia@mmcpolska.pl

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadrze menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch.