

Skutecznie rekrutujący menedżer



Termin:
27-28 czerwca Poznań

Kontakt
Katarzyna Pudelska
Tel. +48 510 201 305
katarzyna.pudelska@pl.ey.com

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow triangle is positioned above the 'Y', pointing downwards towards the 'E'.

Academy of Business

Twój partner w rozwoju kompetencji



Skutecznie rekrutujący menedżer

Jednym z kluczowych celów menadżera jest budowa skutecznie działającego zespołu. Dokonując wyboru przyszłych pracowników zazwyczaj kierujemy się ich dotychczasowym doświadczeniem, umiejętnościami i motywacją. Podstawowymi elementami skutecznie przeprowadzonej rekrutacji są trafne zdefiniowanie profilu wakującego stanowiska oraz dobór najlepiej dopasowanego kandydata. Na dzisiejszym rynku pracy wyzwaniem staje się nie tylko zachęcenie kandydatów do aplikowania, ale pogłębianie ich motywacji do pracy właśnie z naszym zespołem, podczas trwania procesu.

Program szkolenia przygotowuje menedżerów do skutecznego przeprowadzenia procesu rekrutacji i selekcji. Uczestnicy będą mieli okazję przejść przez proces rekrutacji od momentu trafnego definiowania potrzeb rekrutacyjnych, dobór i wykorzystanie odpowiednich narzędzi selekcyjnych, podjęcie decyzji bazującej na dowodach, po proces wdrożenia nowego pracownika. Program ma także na celu rozwój umiejętności komunikacyjnych menedżerów, m.in. odzwierciedlania, konfrontowania, prowadzenia, zadawania pytań sondujących, obserwowania reakcji kandydata i własnych tak, by móc w większym stopniu odkryć rzeczywiste motywacje kandydata wobec pracy, jego talenty, mechanizmy działania czy sposób budowania relacji z klientami wewnętrznymi, a jednocześnie aktywnie budować motywację kandydata.

Szkolenie prowadzone jest w sposób aktywny z dbałością o budowę atmosfery współpracy i wymiany doświadczeń. Część teoretyczna szkolenia wzbogacona jest o ćwiczenia praktyczne, testowanie omówionych i zaprojektowanych narzędzi. Dzięki temu Uczestnicy nie tylko otrzymują pakiet wiedzy i przykłady narzędzi, ale także rozwijają swoje umiejętności diagnozy i komunikacji z kandydatami.



Dla kogo skierowane jest szkolenie:

Szkolenie kierujemy do menedżerów, którzy prowadzą rekrutacje i pragną pogłębić wiedzę i umiejętności efektywnego budowania zespołu, a także planują wykorzystywać różnorodne metody selekcji (wywiad i zadania badawcze).



Korzyści z zastosowania najlepszych praktyk w zakresie rekrutacji i selekcji oraz procesów

- ▶ Wzrost produktywności
- ▶ Wzrost zysków i długoterminowej zyskowności
- ▶ Obniżenie rotacji pracowników
- ▶ Wzrost zaufania w organizacji
- ▶ Wzrost motywacji pracowników



Cele szkolenia:

- ▶ Rozwijanie wiedzy i umiejętności z zakresu definiowania potrzeb rekrutacyjnych przez menedżerów
- ▶ Poznanie i ćwiczenie narzędzi diagnozujących kompetencje niezbędne na rekrutowanym stanowisku pracy oraz motywacji kandydata
- ▶ Rozwijanie umiejętności związanych z obserwacją i prowadzeniem kandydata w trakcie rozmowy
- ▶ Omówienie elementów z zakresu budowania marki własnej menedżera



Metodologia prowadzenia warsztatu:

- ▶ wykład,
- ▶ wypracowywanie w małych grupach profili kandydata, narzędzi diagnozy kompetencji projektowania wywiadu standaryzowanego,
- ▶ obserwacja zachowań i diagnoza kompetencji na przykładzie filmów oraz rzeczywistych zadań realizowanych przez grupę,
- ▶ symulacje rozmów dotyczące prowadzenia wywiadu standaryzowanego i sytuacyjnego, połączone ze zbieraniem informacji zwrotnych dotyczących sposobu prowadzenia rozmów i wykorzystywanych technik,



Metodologia

1. Budowanie profilu stanowiska - czyli jakich kompetencji potrzebuję, aby efektywnie realizować cele w swoim zespole (1 element EBHRM - Evidence based Human Resources Management)
 - ▶ Analiza pracy - dlaczego nie zdobędziemy Mount Everest bez zdefiniowania celu wyprawy
 - ▶ Metody zbierania danych do profilu
 - ▶ Czym jest kompetencja
2. Zespół a jednostka
 - ▶ Dopasowanie kandydatów w oparciu o teorię ról zespołowych - autodiagnoza
 - ▶ Dopasowanie kandydatów w oparciu o normy i wartości firmy i zespołu
3. Dialog z wewnątrz/zewnątrz HR
 - ▶ Planowanie procesu, przypisanie ról, budżetowanie
 - ▶ Wakat - towar na sprzedaż - budowa skutecznej komunikacji z kandydatami
4. Działania employer brandingowe po stronie przełożonego
 - ▶ „Efekt szklanej kuli” czyli kim jesteś drogi szefie?
 - ▶ Komunikacja z kandydatem - klucz do budowania motywacji przyszłych pracowników
5. Struktura rozmowy rekrutacyjnej
 - ▶ Etapy i agenda rozmowy kwalifikacyjnej
 - ▶ Elementy składowe spotkania
 - ▶ Pytania niezbędne
 - ▶ Pytania zakazane
6. Jak pogłębiać wiedzę o motywacji kandydata
 - ▶ Rola budowania kontaktu z kandydatem w diagnozowaniu jego rzeczywistych motywów oraz pozyskiwaniu faktycznych danych
 - ▶ Aktywne słuchanie
 - ▶ Konfrontowanie
 - ▶ Milczenie jako technika perswazji
 - ▶ Słuchanie empatyczne
7. Najczęstsze błędy rekrutacyjne
 - ▶ Efekt podobieństwa i jego konsekwencje
 - ▶ Zbieranie zbyt małej ilości informacji
 - ▶ „Nie dopuszczenie do głosu”
 - ▶ „Rozmowa chaotyczna”
 - ▶ „Skracanie dystansu lub utrzymywanie zbyt dużego dystansu”
 - ▶ Efekt krótkiej pamięci, efekt zawiedzionych oczekiwań, efekt nastroju, błąd projekcji, efekt pierwszego wrażenia, efekt halo, podstawowy błąd atrybucji
8. Definiowanie kompetencji kluczowych w profilu (praca na realnych case study Uczestników)
9. Narzędzia diagnozy kompetencji - rekrutuj na podstawie dowodów
 - ▶ Wywiad sytuacyjny
 - ▶ Wywiad ustrukturyzowany
 - ▶ Metodologia STAR
 - ▶ Próbkki pracy
 - ▶ Zatrudnienia próbne
 - ▶ Incydenty krytyczne
 - ▶ Assessment Center
10. Budowa wybranych narzędzi selekcyjnych (praca na realnych case study Uczestników)
 - ▶ Testowanie zaprojektowanych wywiadów i zbieranie informacji zwrotnej od grupy i trenera w zakresie trafności zbierania danych
11. Podejmowanie decyzji w procesie rekrutacji
 - ▶ Analiza danych
 - ▶ Kryteria wyboru (wybór „najlepszych”, wybór powyżej oczekiwań, wybór ideału - dopasowanie profili)
 - ▶ Przedstawienie oferty pracy
12. Istota i struktura feedbacku dla kandydatów
13. On boarding - ostatni etap procesu rekrutacji



Zgłoszenia

Wypełnij zgłoszenie on-line:
www.Academyofbusiness.pl

Zapraszamy również na stronę internetową,
gdzie znajduje się pełna oferta naszych szkoleń:
www.academyofbusiness.pl

Opiekun klienta
Katarzyna Pudelska
Tel. +48 510 201 305
katarzyna.pudelska@pl.ey.com



Informacje organizacyjne

Termin:
27-28 czerwca Poznań

Czas trwania
2 dni w godz. 9:00 - 16:30
(w trakcie szkolenia zaplanowana jest
przerwa lunchowa oraz kawowe)



Koszt udziału

Koszt kursu wraz z materiałami,
serwisem kawowym oraz lunchem
wynosi **1890 PLN + 23% VAT.**

Opłaty wnosi się przed rozpoczęciem kursu na
podstawie faktury pro forma. Po dokonaniu płatności
każdy uczestnik otrzyma fakturę VAT.



Lokalizacja

Warszawa: w Centrum Konferencyjnym
EY Academy of Business,
ul. Lecha Kaczyńskiego 26, budynek Focus.

Poznań Biuro EY pl. Andersa 3