

**Budowanie zespołu. Skuteczna rekrutacja.**

Numer usługi 2025/05/27/56170/2773966

**1 832,70 PLN** brutto

1 490,00 PLN netto

229,09 PLN brutto/h

186,25 PLN netto/h

Agencja Innowacji  
Spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością

★★★★☆ 4,4 / 5

24 oceny

📄 Usługa szkoleniowa  
📺 zdalna w czasie rzeczywistym  
🕒 08:00 h  
📅 23.07.2026 do 23.07.2026

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                      |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Organizacja                                                                                 |
| <b>Identyfikatory projektów</b>        | Kierunek - Rozwój                                                                                    |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Usługa przeznaczona jest dla właścicieli przedsiębiorstw, menadżerów oraz osób kierujących zespołem. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2                                                                                                    |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 10                                                                                                   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 22-07-2026                                                                                           |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                         |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 8                                                                                                    |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0                                                  |

## Cel

### Cel edukacyjny

1. Poznanie określonych ról w zespole.
2. Świadomość i umiejętność zdefiniowania zapotrzebowania ludzkiego w swoim dziale.
3. Szersze spojrzenie na proces rekrutacji.

# Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Kryteria weryfikacji                 | Metoda walidacji |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------|
| <div>1. Świadomość i umiejętność zdefiniowania zapotrzebowania ludzkiego swoim dziale.</div> <div>2. Zmapowanie oczekiwanych kompetencji i postaw zarówno wśród obecnego zespołu jak i potencjalnych kandydatów.</div> <div>3. Poznanie określony ról w zespole. Umiejętność ich rozpoznania i zdefiniowania ich potrzeb w swoim zespole.</div> <div>4. Szersze spojrzenie na proces rekrutacji.</div> <div>5. Wprowadzenie zarysu procesu wdrożenia pracowników w oparciu o określone cechy danego przedsiębiorstwa.</div> | Test wiedzy po ukończonym szkoleniu. | Test teoretyczny |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

- Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK
- Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK
- Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

1. Mapowanie oczekiwań w stosunku do mojego zespołu.

  - postawa, a kompetencje - czyli czego szukam u swoich pracowników,
  - rola w zespole - jakich potrzebuję, z kim chce chce pracować.
1. Rozmowa rekrutacyjna

- rozmowa rekrutacyjna - jak się przygotować,
- pytania sokratejskie,
- metoda STAR,
- wypracowanie skryptu rozmowy rekrutacyjnej,
- symulowane rozmowy rekrutacyjne.

1. Onboarding - warsztat

- czas onboarding (procedury, zadania i cele, kultura organizacyjna, relacja i integracja)
- wdrożenie procesu onboarding,
- mierzenie efektywności onboarding i jego optymalizacja.

1. Rola informacji zwrotnej.
2. Podsumowanie wiedzy.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.     |            |                       |                     |                     |               |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 832,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 490,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 229,09 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 186,25 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Patrycja Kasprzyk

Zajmuje się prowadzeniem szkoleń z zakresu sprzedaży i rozwijania kompetencji managerskich

# Informacje dodatkowe

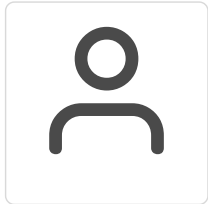
## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po ukończonym szkoleniu każdy uczestnik otrzyma prezentację.

## Warunki techniczne

- sprawny laptop bądź komputer,
- połączenie do internetu,
- kamera internetowa

## Kontakt



**Paulina Pawlak**

**E-mail** [dotacje@agencjainnowacji.com.pl](mailto:dotacje@agencjainnowacji.com.pl)

**Telefon** (+51) 511 001 923