

**Budowanie zespołu. Skuteczna rekrutacja.**

Numer usługi 2025/06/30/56170/2845592

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

Kategoria	Biznes / Organizacja
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Usługa przeznaczona jest dla właścicieli przedsiębiorstw, menadżerów oraz osób kierujących zespołem.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
<ol style="list-style-type: none">Świadomość i umiejętność zdefiniowania zapotrzebowania ludzkiego swoim dziale.Zmapowanie oczekiwanych kompetencji i postaw zarówno wśród obecnego zespołu jak i potencjalnych kandydatów.Poznanie określony ról w zespole. Umiejętność ich rozpoznania i zdefiniowania ich potrzeb w swoim zespole.Szersze spojrzenie na proces rekrutacji.Wprowadzenie zarysu procesu wdrożenia pracowników w oparciu o określone cechy danego przedsiębiorstwa.	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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie 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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- Mapowanie oczekiwań w stosunku do mojego zespołu.
 - postawa, a kompetencje - czyli czego szukam u swoich pracowników,
 - rola w zespole - jakich potrzebuję, z kim chce pracować.

- Rozmowa rekrutacyjna

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

1. Onboarding - warsztat

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

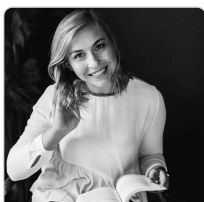
Cennik

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

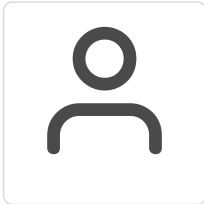
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Telefon (+51) 511 001 923