



Creative Brand
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Szkolenie: Skuteczna rekrutacja pracowników – jak prowadzić rozmowy rekrutacyjne oparte na dopasowaniu, wartościach i komunikacji.

Numer usługi 2026/01/05/192199/3239705

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 11.03.2026 do 12.03.2026

1 950,00 PLN brutto

1 950,00 PLN netto

162,50 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób dorosłych odpowiedzialnych za proces rekrutacji lub uczestniczących w rozmowach z kandydatami – właścicieli firm, menedżerów, liderów zespołów oraz specjalistów HR.

Udział w szkoleniu nie wymaga formalnego przygotowania z zakresu HR.

Mile widziane jest doświadczenie w przeprowadzaniu rozmów rekrutacyjnych, jednak nie jest ono warunkiem uczestnictwa.

Adresatami szkolenia są osoby, które chcą prowadzić proces rekrutacji w sposób bardziej świadomy, skuteczny i zgodny z wartościami organizacji, rozwijając umiejętność rozmowy, słuchania i oceny dopasowania kandydata do zespołu, żeby znacząco wpłynąć na obniżenie rotacji pracowników.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

09-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności prowadzenia rozmowy rekrutacyjnej opartej na dopasowaniu i wartościach organizacyjnych.

Uczestnik samodzielnie planuje, prowadzi i podsumowuje rozmowę z kandydatem, formułując decyzję o wyborze pracownika w oparciu o analizę motywacji, postaw i kultury zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje potrzeby rekrutacyjne i określa profil pożądanego kandydata.	Uczestnik wskazuje elementy dobrze przygotowanego profilu stanowiska i rozpoznaje błędy w definiowaniu potrzeb rekrutacyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje strukturę rozmowy rekrutacyjnej dopasowaną do stanowiska i celu procesu.	Uczestnik tworzy plan rozmowy rekrutacyjnej zawierający kluczowe etapy i cele rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje techniki diagnozowania motywacji, stylu pracy i wartości kandydata.	Uczestnik dobiera pytania diagnozujące motywację i postawy oraz analizuje odpowiedzi w kontekście dopasowania do organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady komunikacji opartej na szacunku, zaufaniu i dopasowaniu	Uczestnik rozpoznaje zachowania i komunikaty naruszające zaufanie oraz wskazuje sposoby budowania otwartości w rozmowie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik ocenia dopasowanie kandydata do zespołu i formułuje decyzję rekrutacyjną	Uczestnik uzupełnia arkusz oceny rozmowy i uzasadnia decyzję rekrutacyjną w oparciu o kryteria dopasowania.”	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1

1. **Wprowadzenie do procesu rekrutacji** – rola i znaczenie rekrutacji w organizacji, wpływ dopasowania i wartości na sukces zespołu, najczęstsze błędy w procesie rekrutacji w MŚP.
2. **Określanie potrzeb rekrutacyjnych** – analiza sytuacji w zespole, diagnozowanie braków kompetencyjnych, ustalanie realnych potrzeb kadrowych.
3. **Tworzenie profilu idealnego kandydata** – opracowanie profilu stanowiska, definiowanie kompetencji, postaw i wartości zgodnych z kulturą organizacyjną.
4. **Struktura skutecznej rozmowy rekrutacyjnej** – etapy rozmowy, cele poszczególnych części, przygotowanie pytań i planu spotkania.
5. **Budowanie relacji i zaufania w rozmowie** – rola komunikacji, autentyczności i szacunku w ocenie dopasowania.
6. **Ćwiczenia praktyczne:** przygotowanie profilu stanowiska i opracowanie planu rozmowy rekrutacyjnej.

DZIEŃ 2

1. **Techniki diagnozowania motywacji i postaw kandydata** – pytania otwarte, pogłębiające i behawioralne; sposoby badania stylu pracy i motywacji.
2. **Ocena dopasowania kandydata do zespołu** – analiza odpowiedzi, obserwacja zachowań, rozpoznawanie sygnałów ostrzegawczych.
3. **Asysta rekrutacyjna** – metoda praktycznej weryfikacji kandydata, rozmowa po dniu próbnym, obserwacja w działaniu.
4. **Rozmowa o wynagrodzeniu i oczekiwaniach** – jak prowadzić otwartą i uczciwą rozmowę o warunkach współpracy.
5. **Decyzja rekrutacyjna** – jak podejmować decyzję w oparciu o kryteria dopasowania, kompetencje i wartości.
6. **Ćwiczenia praktyczne:** symulacja rozmowy rekrutacyjnej, analiza przypadku uczestnika, autorefleksja – „co zmienię w moich rozmowach rekrutacyjnych”.

Metody pracy

Prezentacje trenerskie, ćwiczenia praktyczne na rzeczywistych narzędziach, studia przypadków, praca w małych grupach, pytania i odpowiedzi, refleksja indywidualna i grupowa.

Liczba godzin dydaktycznych

12 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut), w tym 45 minut walidacja.

Przerwy nie wliczają się w czas szkolenia.

Walidacja

Test teoretyczny on-line sprawdzający wiedzę i umiejętności, z automatycznym wynikiem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Dzień 1 moduł 1,2	-	11-03-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 przerwa kawowa	-	11-03-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 11 Dzień 1 moduł 3,4	-	11-03-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 11 przerwa kawowa	-	11-03-2026	13:15	13:30	00:15
5 z 11 Dzień 1 moduł 5,6	-	11-03-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 11 Dzień 2 moduł 1,2	-	12-03-2026	10:00	11:30	01:30
7 z 11 przerwa kawowa	-	12-03-2026	11:30	11:45	00:15
8 z 11 Dzień 2 moduł 3,4	-	12-03-2026	11:45	13:15	01:30
9 z 11 przerwa kawowa	-	12-03-2026	13:15	13:30	00:15
10 z 11 Dzień 2 moduł 5,6	-	12-03-2026	13:30	14:15	00:45
11 z 11 walidacja	Mateusz Wrzesiński	12-03-2026	14:15	15:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Wrzesiński

Mateusz to ekspert z blisko 20-letnim doświadczeniem w pracy z menedżerami i zespołami, który rozumie ich codzienne wyzwania z poziomu operacyjnego, projektowego i zarządczego.

Wspierał i rozwijał liderów przeprowadzając ich przez zmiany, ewolucje zespołów czy codzienne wyzwania operacyjne.

Łączy strategiczne spojrzenie z praktycznym podejściem i narzędziami, które natychmiast przekładają się na skuteczność liderów.

Dzięki połączeniu strategicznego myślenia z praktycznym doświadczeniem

i umiejętnością tworzenia prostych, ale skutecznych narzędzi, pomaga liderom działać pewniej, efektywniej i z większą samodzielnością.

Działa konkretnie, bez zbędnej teorii –

jest doświadczonym marketingowcem, specjalistą od e-commerce oraz AI w biznesie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Wymagany poziom obecności na zajęciach min. **80% czasu szkoleniowego**.

2. Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Materiały szkoleniowe:

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- a) opracowane materiały edukacyjne - skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej,
- b) prezentacja, która była wyświetlana podczas szkolenia
- c) pomoce dydaktyczne takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe,

Warunki uczestnictwa

Szkolenie przeznaczone jest dla osób odpowiedzialnych za proces rekrutacji lub uczestniczących w rozmowach z kandydatami – właścicieli firm, menedżerów, liderów zespołów oraz specjalistów HR.

Udział w szkoleniu nie wymaga formalnego przygotowania z zakresu HR.

Nie widziane jest doświadczenie w przeprowadzaniu rozmów rekrutacyjnych, jednak nie jest ono warunkiem uczestnictwa.

Uczestnik powinien posiadać:

- podstawową umiejętność obsługi komputera i przeglądarki internetowej,
- indywidualne stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu,
- mikrofon i kamerę (zalecane dla aktywnego udziału w zajęciach online).

Szkolenie realizowane jest w formule **zdalnej, w czasie rzeczywistym** – poprzez platformę **ClickMeeting**.

Uczestnik otrzymuje materiały szkoleniowe w formie elektronicznej (PDF) oraz dostęp do testu walidacyjnego online.

Warunki techniczne

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)
- Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: ClickMeeting.

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Dane dostępowe do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA

E-mail paulina.zurowska.wrzesinska@creativebrand.pl

Telefon (+48) 506 000 945