



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

78 ocen

**Rekrutacja - wywiad behawioralny,
zaawansowane techniki - szkolenie**

Numer usługi 2026/01/09/140920/3248185

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 26.03.2026 do 27.03.2026

1 790,00 PLN brutto

1 790,00 PLN netto

111,88 PLN brutto/h

111,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane przede wszystkim do:

- pracowników działów HR zajmujących się planowaniem zatrudnienia oraz procesami rekrutacji i selekcji do działów kadr,
- HR Business Partnerów,
- pośredników rynku pracy,
- właścicieli firm samodzielnie realizujących procesy rekrutacyjne i selekcyjne,
- pracowników urzędów pracy.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności prowadzenia skutecznych i trafnych procesów rekrutacyjnych poprzez stosowanie wywiadu behawioralnego, modelu STAR oraz narzędzi oceny kompetencji i motywacji kandydatów. Uczestnicy nauczą się zadawać precyzyjne pytania, unikać błędów rekrutacyjnych oraz podejmować świadome decyzje oparte na obiektywnych kryteriach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przeprowadzić wywiad behawioralny z wykorzystaniem modelu STAR oraz zadawać pytania pozwalające rzetelnie ocenić kompetencje kandydata.	Przygotowanie scenariusza wywiadu behawioralnego wraz z pytaniami opartymi na modelu STAR.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje i ocenia kluczowe kompetencje oraz motywację kandydatów przy użyciu wskaźników behawioralnych i jednolitej skali oceny.	Ocena przykładowego kandydata z wykorzystaniem profilu rekrutacyjnego, skali kompetencji i matrycy motywacji.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje zebrane dane rekrutacyjne i podejmuje świadome decyzje o wyborze kandydata, ograniczając wpływ błędów i pułapek poznawczych.	Analiza studium przypadku i uzasadnienie decyzji rekrutacyjnej na podstawie obiektywnych kryteriów.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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

1. Wywiad behawioralny: jak przeprowadzić rozmowę, która naprawdę działa?

Masz poczucie, że podczas rozmowy rekrutacyjnej tracisz czas na powtarzanie treści z CV? Pokażemy Ci, na które informacje zwracać uwagę oraz jak zadawać pytania, aby uzyskać konkretne i wartościowe odpowiedzi.

Dowiesz się, jak sprawdzać kompetencje kluczowe dla stanowiska przy użyciu modelu STAR. Podczas szkolenia opanujesz tę metodę i nauczysz się zadawać trafne pytania, lepiej wykorzystując czas rozmowy. Otrzymasz także praktyczne narzędzia: kartę modelu STAR oraz gotowy scenariusz wywiadu.

Omówimy najczęstsze błędy popełniane przez rekruterów oraz sposoby ograniczania ich skutków.

Poznasz również typowe „chwyt” stosowane przez kandydatów i metody radzenia sobie z nimi.

Uzupełnieniem modelu STAR będzie Metamodel – narzędzie neurolingwistyczne pozwalające zadawać bardziej precyzyjne pytania i docierać do konkretów.

2. Kompetencje – mapa skutecznej rekrutacji

Poznasz istotę kompetencji oraz ich praktyczne zastosowanie w rekrutacji, co znacząco zwiększy trafność decyzji.

Nauczysz się identyfikować kompetencje kandydatów i oceniać ich poziom przy użyciu wskaźników behawioralnych.

Dowiesz się także, jak stosować jednolitą skalę oceny kompetencji.

3. Aby znaleźć właściwego kandydata, musisz wiedzieć, kogo szukasz

Dowiesz się, jak tworzyć Profil Rekrutacyjny Kandydata oraz skąd pozyskiwać dane do jego opracowania.

Otrzymasz gotowe narzędzie – kartę Profilu Rekrutacyjnego – oraz poznasz najczęstsze błędy w pracy z tym narzędziem.

4. Finalne etapy procesu rekrutacji

Nauczysz się kompleksowo analizować zebrane informacje i podejmować świadome decyzje rekrutacyjne. Otrzymasz Matrycę Zatrudnienia wspierającą wybór najlepszego kandydata.

5. Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru

Dowiesz się, jak badać Dopasowanie Motywacyjne Kandydata, aby uniknąć spadku zaangażowania i efektywności. Otrzymasz Matrycę Motywacji Kandydata, pozwalającą analizować motywację na poziomie zadań i wartości.

Poznasz również psychologiczne pułapki wpływające na ocenę kandydatów i nauczysz się im przeciwdziałać.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wywiad behawioralny: jak przeprowadzić rozmowę, która naprawdę działa?	Piotr Drozdowski	26-03-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	26-03-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Wywiad behawioralny: jak przeprowadzić rozmowę, która naprawdę działa? - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	26-03-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Piotr Drozdowski	26-03-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Kompetencje – mapa skutecznej rekrutacji	Piotr Drozdowski	26-03-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	26-03-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Kompetencje – mapa skutecznej rekrutacji- ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	26-03-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Profil Rekrutacyjny Kandydata – czyli jak określać oczekiwania względem poszukiwanego kandydata	Piotr Drozdowski	27-03-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	27-03-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Finalne etapy procesu rekrutacji	Piotr Drozdowski	27-03-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Piotr Drozdowski	27-03-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru	Piotr Drozdowski	27-03-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	27-03-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	27-03-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	Agnieszka Wąsik-Walczak	27-03-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 790,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	111,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	111,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Piotr Drozdowski

Psycholog, dyplomowany trener biznesu oraz Master NLP. Praktyk biznesu z wieloletnim doświadczeniem w obszarze rekrutacji, zarządzania zasobami ludzkimi i rozwoju kompetencji. Doświadczony rekruter i facylitator zespołów, specjalizujący się w wywiadzie behawioralnym oraz ocenie kompetencji kandydatów.

Założyciel i CEO konsorcjum szkoleniowego działającego od 2009 roku. Certyfikowany konsultant metodologii Insights Discovery oraz Ról Zespołowych Belbina. Posiada ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych oraz grupowych, w szczególności dla rekruterów, specjalistów HR i menedżerów.

Trener trenerów oraz ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych. Autor kilkunastu programów szkoleniowych z obszaru HR i sprzedaży. W latach 2010–2012 ekspert portalu Pracuj.pl w zakresie rekrutacji i employer branding. Od 2014 roku wykładowca studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego, wcześniej związany z Uniwersytetem Warszawskim.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi, realizując projekty rekrutacyjne i rozwojowe dla organizacji z branż m.in. IT, finansowej, produkcyjnej, energetycznej i FMCG. Prowadził szkolenia dla wielu renomowanych firm, łącząc wiedzę psychologiczną z praktyką biznesową.



2 z 2

Agnieszka Wąsik-Walczak

Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z biznesem, także międzynarodowym. Przez 7 lat pracowała w globalnych strukturach firm Pandora i Douglas na stanowiskach trenerskich i menedżerskich, m.in. jako Training Manager i Head of Training CEE&ME. Tworzyła programy rozwojowe, takie jak Akademia Lidera i Program Rozwoju Talentów, oraz prowadziła szkolenia z przywództwa, komunikacji, zarządzania zmianą i budowania kultury organizacyjnej.

W roli HR Business Partnera wspierała rekrutację i rozwój menedżerów oraz współtworzyła program Development Center. Specjalizuje się w komunikacji bez przemocy (NVC). Prowadziła treningi interpersonalne i zajęcia dla przyszłych trenerów i coachów w Akademii Trenerów i Coachów Grupy TROP. Współpracowała także z WSiP, prowadząc warsztaty z asertywności, komunikacji i pracy z emocjami dla nauczycieli.

W Pandora projektowała i wdrażała programy rozwoju kompetencji liderkich dla krajów CEE&ME, dzięki którym region osiągnął najlepsze globalne wyniki w obszarze obsługi klienta. Prowadzi coaching menedżerski i life coaching oraz superwizję dla początkujących trenerów. W pracy szkoleniowej stawia na trafną diagnozę potrzeb, uważność i uczenie poprzez doświadczenie.

Ukończyła m.in. Szkołę Trenerów Biznesu INTRA, Szkołę Coachów Grupy TROP, High Performance Team Coaching oraz Extended DISC Certification Training.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdują pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę polecaną literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu

Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.

Co otrzymasz dodatkowo?

Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

**Okolo 90% szkoleń odbywa się w sali 4GROW.*

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/rekrutacja-szkolenia-z-rekrutacji>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro

- Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo, przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kacper Kalinowski

E-mail kacper.kalinowski@4grow.pl

Telefon (+48) 791 412 204