



Rekrutacja - wywiad behawioralny, zaawansowane techniki - szkolenie

Numer usługi 2026/04/27/140920/3515732

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

83 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 29.06.2026 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za realizację procesów rekrutacji i selekcji pracowników, w szczególności do:

- pracowników działów HR zajmujących się planowaniem zatrudnienia oraz prowadzeniem procesów rekrutacyjnych i selekcyjnych,
- HR Business Partnerów wspierających menedżerów w obszarze pozyskiwania pracowników,
- pośredników rynku pracy realizujących procesy doboru kandydatów,
- właścicieli firm oraz osób zarządzających, samodzielnie prowadzących rekrutację,
- pracowników instytucji rynku pracy (np. urzędów pracy) zajmujących się doбором kandydatów.

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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia procesów rekrutacyjnych, w tym definiowania profilu kandydata, prowadzenia wywiadu behawioralnego z wykorzystaniem modelu STAR, oceny kompetencji i motywacji kandydatów oraz podejmowania decyzji rekrutacyjnych na podstawie zebranych danych. Uczestnik stosuje narzędzia wspierające trafny wybór kandydata i minimalizuje błędy oceny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prowadzi wywiad behawioralny z wykorzystaniem modelu STAR.	formułuje pytania zgodne z modelem STAR prowadzi symulowaną rozmowę rekrutacyjną według struktury STAR identyfikuje kompetencje kandydata na podstawie odpowiedzi reaguje na nieprecyzyjne lub unikowe odpowiedzi kandydata	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik ocenia kompetencje i motywację kandydatów przy użyciu narzędzi rekrutacyjnych.	definiuje kompetencje wymagane na stanowisku stosuje wskaźniki behawioralne do oceny kompetencji wykorzystuje skalę ocen kompetencji analizuje dopasowanie motywacyjne kandydata z użyciem narzędzia	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik podejmuje decyzje rekrutacyjne na podstawie zebranych danych.	tworzy Profil Rekrutacyjny Kandydata analizuje informacje z procesu rekrutacji porównuje kandydatów według ustalonych kryteriów stosuje Matrycę Zatrudnienia do wyboru kandydata	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej

- analiza informacji zawartych w CV kandydata pod kątem istotnych kompetencji
- formułowanie pytań rekrutacyjnych w oparciu o model STAR
- stosowanie modelu STAR w praktyce (ćwiczenia rozmów rekrutacyjnych)
- identyfikowanie kompetencji kandydata na podstawie odpowiedzi
- rozpoznawanie najczęstszych błędów w prowadzeniu wywiadu i ich eliminowanie
- rozpoznawanie technik manipulacyjnych stosowanych przez kandydatów oraz adekwatne reagowanie
- stosowanie elementów metamodelu (neurolingwistyki) w zadawaniu pogłębionych pytań

2. Kompetencje w procesie rekrutacji

- definiowanie pojęcia kompetencji i ich zastosowania w rekrutacji
- identyfikowanie kompetencji wymaganych na stanowisku
- stosowanie wskaźników behawioralnych do oceny poziomu kompetencji
- ocena kompetencji kandydatów przy użyciu skali ocen
- porównywanie kandydatów na podstawie zdefiniowanych kryteriów

3. Profil Rekrutacyjny Kandydata

- określanie wymagań wobec kandydata na podstawie potrzeb stanowiska
- pozyskiwanie informacji niezbędnych do stworzenia profilu kandydata
- definiowanie kryteriów rekrutacyjnych (kompetencje, doświadczenie, dopasowanie)
- tworzenie Profilu Rekrutacyjnego Kandydata z wykorzystaniem narzędzia
- identyfikowanie błędów w budowaniu profilu i ich eliminowanie

4. Podejmowanie decyzji rekrutacyjnych

- analiza i porządkowanie informacji z procesu rekrutacji
- porównywanie kandydatów w oparciu o ustalone kryteria
- stosowanie Matrycy Zatrudnienia w procesie decyzyjnym
- podejmowanie decyzji o wyborze kandydata na podstawie danych

5. Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru

- identyfikowanie dopasowania motywacyjnego kandydata
- analiza motywacji kandydata w odniesieniu do stanowiska i wartości
- stosowanie Matrycy Motywacji Kandydata
- rozpoznawanie błędów poznawczych (pułapek psychologicznych) w ocenie kandydatów
- minimalizowanie wpływu błędów poznawczych na decyzje rekrutacyjne

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej	Piotr Drozdowski	29-06-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	29-06-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Wywiad behawioralny – prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	29-06-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Piotr Drozdowski	29-06-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Kompetencje w procesie rekrutacji	Piotr Drozdowski	29-06-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	29-06-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Kompetencje w procesie rekrutacji- ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	29-06-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Profil Rekrutacyjny Kandydata	Piotr Drozdowski	30-06-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	30-06-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Podejmowanie decyzji rekrutacyjnych	Piotr Drozdowski	30-06-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Piotr Drozdowski	30-06-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru	Piotr Drozdowski	30-06-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	30-06-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Dodatkowe techniki zwiększające trafność wyboru - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	30-06-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	30-06-2026	16:00	17:00	01:00

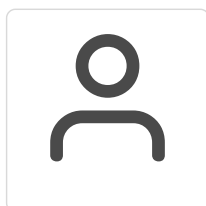
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Psycholog, dyplomowany trener biznesu oraz Master NLP. Posiada wieloletnie doświadczenie w obszarze rekrutacji, zarządzania zasobami ludzkimi oraz rozwoju kompetencji pracowników. Specjalizuje się w prowadzeniu wywiadów behawioralnych 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 realizacji szkoleń dla rekruterów, specjalistów HR oraz kadry menedżerskiej, zarówno w formie indywidualnej, jak i grupowej.

Trener trenerów oraz wykładowca studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego (od 2014 roku), wcześniej związany z Uniwersytetem Warszawskim. W latach 2010–2012 ekspert portalu Pracuj.pl w zakresie rekrutacji i employer branding.

Realizował projekty szkoleniowe i rekrutacyjne dla organizacji z różnych branż, m.in. IT, finansowej, produkcyjnej, energetycznej i FMCG.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych wspierających proces uczenia się, obejmujących:

- drukowane materiały zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do platformy online zawierającej materiały szkoleniowe oraz prezentację.

Materiały umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz praktyczne zastosowanie omawianych narzędzi po zakończeniu usługi.

Podstawa prawna zwolnienia z VAT

Usługa szkoleniowa korzysta ze zwolnienia z podatku 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.

Podział usługi na część teoretyczną i praktyczną

Usługa ma charakter warsztatowy. Około 75% czasu stanowią zajęcia praktyczne, obejmujące ćwiczenia indywidualne i zespołowe, symulacje sytuacji oraz analizę przypadków. Pozostałe ok. 25% czasu stanowi część teoretyczna, wprowadzająca modele, narzędzia i koncepcje niezbędne do realizacji części praktycznej.

Czas trwania usługi

Łączny czas trwania szkolenia wynosi:

- **16 godzin zegarowych (60 minut)**, co odpowiada **ok. 21 godzinom dydaktycznym (45 minut)**.

Wskazany czas obejmuje zarówno realizację zajęć dydaktycznych, jak i przerwy organizacyjne, w tym przerwy kawowe oraz przerwę lunchową.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia wymaganej liczby uczestników Dostawca Usług zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji usługi lub jej odwołania.

Dodatkowe wsparcie dla uczestników

Uczestnicy otrzymują możliwość skorzystania z indywidualnej sesji rozwojowej (1:1) z trenerem w wymiarze 90 minut w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia oraz konsultacji telefonicznych wspierających wdrażanie zdobytych umiejętności w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi trener kontaktuje się z uczestnikami w celu identyfikacji ich potrzeb i oczekiwań. Zebrane informacje służą dostosowaniu programu szkolenia do specyfiki grupy.

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

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

autobusy: 190, 171,157

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

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431