

Program szkolenia

Efektywne działania w obszarze rekrutacji i planowania zatrudnienia

<https://bloomwise.pl/consulting/training/efektywne-dzialania-w-obszarze-rekrutacji-i-planowania-zatrudnienia>
a

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Idea świadomego podejścia do działań rekrutacyjnych

- 1.1 Perspektywa pracodawcy a perspektywa pracownika.
- 1.2 Oczekiwania vs ograniczenia.
- 1.3 Idea współdziałania – czyli misja i wizja a rzeczywistość w kontekście działań rekrutacyjnych.
- 1.4 Ambasador firmy – aspekt relacji.

Moduł 2. Zarządzanie komunikacją

- 2.1 Model 7 C, czyli jak się efektywnie komunikować.
- 2.2 Chybotliwość i jej znaczenie dla procesu rekrutacji i planowania zatrudnienia.
- 2.3 Metaprogramowanie, czyli jak dobrze „sprzedać” ofertę.
- 2.4 Zwroty magiczne – działania propartnerskie w rekrutacji.

Moduł 3. Wywieranie wpływu

- 3.1 Znaczenie wywierania wpływu na całość procesów rekrutacyjnych.
- 3.2 Metody i techniki działań perswazyjnych.
- 3.3 Obrona przed manipulacją.

Moduł 4. Efektywne „czytanie” innych

4.1 Aktywne słuchanie i zarządzanie słowem.

4.2 Budowanie relacji a samoświadomość.

4.3 Idea IE – czyli budowanie zaplecza emocjonalnego w pracy z kandydatem.

Moduł 5. Kompetencje vs. kwalifikacje

5.1 Badanie kompetencji w rozmowie rekrutacyjnej.

5.2 Narzędzia wsparcia dla rekruterów.

5.3 Modele kompetencyjne a realia.

5.4 Błędy i działania niepożądane.

Moduł 6. Sytuacje trudne i stresujące

6.1 Analiza sytuacji w oparciu o przykłady przygotowane przez uczestników szkolenia.