

SZKOLENIE E-LEARNINGOWE nr 7

NOWE SZKOLENIE DLA DORADCÓW KLIENTA, POŚREDNIKÓW ORAZ DORADCÓW ZAWODOWYCH, SPECJALISTÓW DS. ROZWOJU ZAWODOWEGO, :

„PROFESJONALNA REKRUTACJA PRACOWNIKÓW W PRAKTYCE JAKO NARZĘDZIE SKUTECZNEJ REALIZACJI OFERT PRACY – WARSZTAT PRACY DLA DORADCÓW KLIENTA. ROLA MARKETINGU, REKLAMY ORAZ MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH, TARGI, SOCIAL MEDIA. IPD W PRAKTYCE”

SZKOLENIE DOTYCZY - profesjonalnej rekrutacji pracowników w praktyce jako narzędzi skutecznej realizacji ofert pracy – warsztat pracy dla doradców klienta. rola marketingu, reklamy oraz mediów społecznościowych, targi, social media. IPD w praktyce, ponadto Nawiązanie profesjonalnego kontaktu z pracodawcami z elementami marketingu, Źródła informacji o pracodawcach, sposoby pozyskiwania pracodawców, etapy współpracy z pracodawcami, współpraca z pracodawcami, realizacja ofert (indywidualna odpowiedzialność pracownika za realizację oferty), skuteczna rekrutacja, skuteczne zlokalizowanie potencjalnych kandydatów do pracy, przygotowanie strategii komunikacji oraz korzyści z wykorzystania facebooka czy linkedina.

PROGRAM SZKOLENIA

- Nawiązanie profesjonalnego kontaktu z pracodawcami z elementami marketingu.
- Źródła informacji o pracodawcach, sposoby pozyskiwania pracodawców, etapy współpracy z pracodawcami.. Rola doradcy klienta a współpraca z pracodawcami, realizacja ofert (indywidualna odpowiedzialność pracownika za realizację oferty). Skuteczna rekrutacja, wyzwanie przed którym staje każdy przedsiębiorca. Jak zatem efektywnie szukać kandydatów do pracy i jak powinna wyglądać rekrutacja? Skuteczne zlokalizowanie potencjalnych kandydatów do pracy, przygotowanie strategii komunikacji. Korzyści z wykorzystania facebooka czy linkedina do szukania przyszłych pracowników – aktywizacja bezrobotnych i poszukujących pracy, w tym(nie korzystających do tej pory z usług urzędu.
- PROJEKTOWANIE ROZWOJU ZAWODOWEGO W OPARCIU O BILANS KOMPETENCJI – narzędzia i metody wykorzystane w jego tworzeniu. Metody diagnozy i oceny kandydatów do pracy.
- Proces (nawiązanie kontaktu, określenie celu w zależności od typu relacji, potrzeb klienta);
- Etapy współpracy z klientem (tworzenie kontekstu spotkania, formułowanie celu pracy, tworzenie obrazu rzeczywistości po osiągnięciu celu – świat bez problemu;
- rola marketingu, reklamy oraz mediów społecznościowych, targi, social media. IPD w praktyce
- Poszukiwanie w przeszłości i teraźniejszości klienta elementów – świata bez problemu;
- Prezentacja najnowocześniejszych technik pozyskiwania pracowników z wewnętrznego i zewnętrznego rynku pracy
- In basket (koszyk zadań);Case study (opis przypadku) ;Assessment Center testy ;Scenki –wcielanie się w konkretną rolę zawodową Przykład: Rozmowa z podwładnym mająca;
- Przykłady najdziwniejszych pytań i odpowiedzi na rozmowę kwalifikacyjną, ćwiczenie dla całej grupy.
- Trendy HR – co nas czeka Wirtualny proces rekrutacji, komunikacja z pracownikami oraz rekrutacja w świecie on-line. Rozwój i podnoszenie kwalifikacji pracowników, przyspieszone tempo digitalizacji firm, wprowadzenie
- Indywidualny Plan Działania w świetle nowych przepisów: zaplanowanie działań na cały okres realizacji ,Minimalny i maksymalny okres realizacji IPD, data rozpoczęcia IPD, a możliwości wcześniejszej aktywizacji
- Indywidualny Plan Działania – planowanie i realizacja, Dokumentowanie realizacji poszczególnych etapów, Modyfikacja IPD, Monitorowanie Indywidualnego Planu Działania, Rola i znaczenie współpracy między poszczególnymi specjalistami rynku w realizacji ścieżki aktywizacji zawodowej zgodnie z IPD. Problemy i trudności w realizacji IPD.

Proponujemy do wyboru dwie opcje cenowe:

- **300 zł / osoba – cena zawiera: dostęp do materiałów on-line, możliwość konsultacji z trenerem, przeprowadzenie testu, obsługę administracyjną szkolenia, zaświadczenie.**
- **390 zł / osoba – cena zawiera dostęp do materiałów on-line, tym wykłady on- Line, możliwość konsultacji z trenerem, przeprowadzenie testu, obsługę administracyjną szkolenia, zaświadczenie.**

Wypełniony i podpisany formularz (skan) proszę przesłać na adres:

biuro@i-consulting.com.pl lub faxem pod nr: (32) 771 61 13 wew. 13

kontakt telefoniczny: (32) 771 61 13 do 14 lub 506 141 045