



Budowanie efektywnych zespołów

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności z zakresu samodzielnego pozyskiwania i wdrażania najlepszych pracowników do swoich zespołów. Na szkolenie składają się dwa bloki tematyczne: budowanie zespołu w oparciu o indywidualne role w świetle teorii M. Belbina oraz rekrutowanie pracowników metodą wywiadu behawioralnego.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Zarządzają zespołem przynajmniej 3-osobowym.
- Przygotowują się do pełnienia roli menedżera/lidera zespołu.
- Do ich zadań należy między innymi samodzielne pozyskiwanie pracowników do swoich zespołów.
- Aktywnie współpracują z działem HR w obszarze rekrutowania pracowników do swoich zespołów.
- Mają wpływ na to, z jakimi ludźmi współpracują lub/i będą współpracować.
- Współpraca w zespole, którym zarządzają, przebiega nie tak efektywnie jak powinna.
- Zarządzają silnie zróżnicowanym zespołem.
- Niektórzy pracownicy z ich zespołów pracują mniej efektywnie niż powinni.

Po szkoleniu uczestnicy:

- Potrafią samodzielnie zaprojektować i przeprowadzić rekrutację do swojego zespołu.
- Potrafią skutecznie wspierać rekruterów w zakresie definiowania kompetencji i pozyskiwania pracowników.
- Potrafią zweryfikować dopasowanie pracowników w swoim zespole do preferowanych przez nich ról.
- Potrafią sprawdzić predyspozycje i preferencje swoich pracowników pod kątem efektywności na danym stanowisku.
- Potrafią skutecznie dopasować pozyskanego pracownika do wakującej roli w zespole.
- Posiadają rzetelne podstawy do budowania efektywnego zespołu w sposób przemyślany i zorganizowany.
- Są znacznie bardziej pewni siebie jeśli chodzi o pozyskiwanie właściwych ludzi i zarządzanie nimi.

Pierwszego dnia każdy z uczestników nie tylko pozna model budowania zespołu w oparciu o predyspozycje i preferencje do pełnienia określonych ról, ale także wypełni Kwestionariusz Ról Zespołowych Belbina, poznając swoją preferowaną rolę, jej silne i słabsze strony. Na życzenie, każdy z uczestników otrzyma demonstracyjną wersję kwestionariusza Belbina, przy użyciu której będzie sprawdzać role w zespole, którym na co dzień zarządza. Drugi dzień szkolenia zakończony zostanie nagrywaną na video symulacją rozmowy rekrutacyjnej.

Inwestycja:

Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: 10.400 PLN netto / 2 dni (5.200 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: 9.400 PLN netto / 2 dni (4.700 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

Program szkolenia

Dzień 1

- 🕒 Powitanie uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Definiowanie potrzeby rekrutacyjnej – etap wstępny świadomego budowania zespołu.
- 🕒 Budowanie zespołu w oparciu o Teorię Ról Belbina. Geneza i założenia Teorii Ról.
- 🕒 Wypełnienie kwestionariusza Belbina. Identyfikacja własnej roli.
- 🕒 Omówienie wszystkich ról z uwzględnieniem mocnych stron i obszarów rozwoju.
- 🕒 Konstruowanie arkusza oceny kandydata w świetle Teorii Ról.
- 🕒 Badanie i dopasowania roli podczas rozmowy rekrutacyjnej oraz ćwiczeń assessmentowych.
- 🕒 Zespoły idealne – konfiguracja ról.
- 🕒 Symulacje konstruowania zespołów idealnych w oparciu o studium przypadku bazujące na realiach rynkowych.
- 🕒 Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

- 🕒 Powtórzenie wiedzy z dnia pierwszego.
- 🕒 Tworzenie i praktyczne wykorzystanie profilu idealnego kandydata.
- 🕒 Definiowanie kompetencji - konstruowanie arkusza oceny. Wybór i określenie zachowań definiujących kompetencje na stanowiskach, na które uczestnicy prowadzą rekrutacje.
- 🕒 Rozmowa rekrutacyjna – przebieg. W jaki sposób przeprowadzić efektywną rozmowę rekrutacyjną. Omówienie każdego etapu ze szczególnym uwzględnieniem pytań i odpowiedzi kandydata na każdym etapie.
- 🕒 O co wolno pytać a o co nie należy. Ryzyko związane z różnego rodzaju pytaniami.
- 🕒 Pierwsze wrażenie podczas rozmowy rekrutacyjnej – co robić, czego unikać.
- 🕒 Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas rozmowy rekrutacyjnej – jak budować wrażenie wiarygodności i profesjonalizmu oraz jak odczytywać sygnały niewerbalne kandydatów.
- 🕒 Wprowadzenie do tematyki wywiadu behawioralnego / kompetencyjnego.
- 🕒 Rodzaje i zastosowanie pytań rekrutacyjnych: teoretyczne, naprowadzające i behawioralne.
- 🕒 Wykorzystanie modelu STAR do badania kompetencji kandydata – pytania behawioralne ubrane w strategię 3-wymiarowego sondowania kompetencji.
- 🕒 Analiza *case studies* – filmy z rozmów rekrutacyjnych. Rozpoznawanie i analiza błędów popełnianych przez rekruterów.
- 🕒 Video-feedback – symulacja rozmów rekrutacyjnych nagrywana i odtwarzana na video.
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.