



RECEPTA
NA SKUTECZNĄ
REKRUTACJĘ
DO SPRZEDAŻY



Szkolenie stanowi kompendium wiedzy z zakresu planowania i prowadzenia rozmów rekrutacyjnych na stanowiska sprzedażowe, którą powinny posiadać nie tylko osoby pracujące na stanowiskach związanych stricte z rekrutacją (head-hunterzy, rekruterzy w agencjach doradztwa personalnego i w działach HR), ale także menedżerowie uczestniczący w rekrutacjach do działów handlowych.

Gościem specjalnym na szkoleniu będzie Radosław Żemło, dyrektor handlowy w Grupie Pracuj S.A. która jest właścicielem portalu Pracuj.pl, ekspert w zakresie zarządzania sprzedażą i pozyskiwania najlepszych pracowników do tej branży.

Cały drugi dzień szkolenia przeznaczony jest na symulacje rozmów rekrutacyjnych przed kamerą, które następnie są odtwarzane i szczegółowo omawiane przez trenera i uczestników. Na życzenie, do 14 dni od zakończenia szkolenia, każdy z uczestników otrzyma GRATIS swoje wystąpienie opatrzone komentarzami trenera.

Program szkolenia

Dzień 1

- 🕒 Powitanie uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Proces rekrutacji do działu sprzedaży od kulis – etapy. W jaki sposób profesjonalnie zaplanować przebieg rekrutacji.
- 🕒 Tworzenie i praktyczne wykorzystanie profilu idealnego kandydata do działu handlowego.
- 🕒 Definiowanie kompetencji - konstruowanie arkusza oceny. Wybór i określenie zachowań definiujących kompetencje na stanowiskach, na które uczestnicy prowadzą rekrutacje.
- 🕒 Wstępna selekcja kandydatów – na co zwracać uwagę w dokumentach aplikacyjnych. Uczestnicy w praktyczny sposób uczą się rozpoznawać luki i nieścisłości w dokumentach aplikacyjnych, a także konstruować pytania do kandydatów odślaniające kulisy tych właśnie luk i nieścisłości.
- 🕒 Omówienie najpopularniejszych na rynku metod prowadzenia rekrutacji do działów handlowych z uwzględnieniem takich parametrów jak koszty, czas trwania i ich rzeczywista skuteczność (wywiad strukturalny, wywiad kompetencyjny, Assessment Centre, stress interview, testy kompetencji, scenki itp.)
- 🕒 Rozmowa rekrutacyjna – przebieg. W jaki sposób przeprowadzić efektywną rozmowę rekrutacyjną na stanowiska sprzedażowe. Omówienie każdego etapu ze szczególnym uwzględnieniem pytań i odpowiedzi kandydata na każdym etapie.
- 🕒 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.
- 🕒 Strategie łączenia pytań celem weryfikacji rzeczywistych doświadczeń i kompetencji handlowców.
- 🕒 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.
- 🕒 Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

- 🕒 Przypomnienie wiedzy i umiejętności z dnia pierwszego.
- 🕒 Video-feedback – symulacje rozmów rekrutacyjnych nagrywane na wideo, następnie odtwarzane i poddane szczegółowej analizie.
- 🕒 Kryteria wyboru kandydata na podstawie obiektywnych danych z arkuszy oceny.
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.

Inwestycja:

1690 PLN netto + 23% VAT



dla organizacji, które na szkolenie zapiszą minimum 2 pracowników, inwestycja wynosi
1390 PLN netto + 23% VAT za osobę

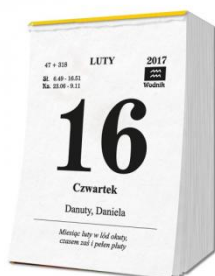
Cena obejmuje:

- 👉 Przeprowadzenie szkolenia przez trenera Piotra Drozdowskiego
- 👉 Materiały szkoleniowe
- 👉 Certyfikaty ukończenia szkolenia
- 👉 *Follow up* w postaci nagranych na video symulacji opatrzonych komentarzem trenera
- 👉 Organizację szkolenia w komfortowej sali konferencyjnej
- 👉 Ciągłe przerwy kawowe i lunchy

Dostępne terminy:

Łódź

12-13 listopada



Czas trwania:

2 dni

Godziny zajęć:

9:00 – 17:00



Założyciel i dyrektor zarządzający konsorcjum szkoleniowego Business Partners, trener biznesu, mówca motywacyjny.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

Ponad 7 lat doświadczeniu w rekrutacji zarówno dla klienta wewnętrznego jak i zewnętrznego. W latach 2010-2012 ekspert portalu Pracuj.pl w zakresie szkoleń z rekrutacji i employer brandingu dla klientów portalu. Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie z tematyki prowadzenia rozmów rekrutacyjnych. Od 2010 roku partner Polskiego Forum HR w zakresie szkolenia rekruterów Agencji Doradztwa Personalnego z całej Polski.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

Wykształcenie:

Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Reklama i Marketing.

Przygotowanie specjalistyczne:

- 🎓 Absolwent Szkoły Trenerów Warsztatu Umiejętności Psychospołecznych akredytowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne



nt Insights Discovery ®

nt Metodologii Belbina ®

ień i kursów trenerskich w Polsce i Wielkiej Brytanii

Radosław Żemło

Dyrektor sprzedaży w Grupie Pracuj S.A.

CEO w Leadership Academy

Od 20 lat praktyk w budowaniu efektywnych zespołów sprzedażowych w dwóch firmach logistycznych i Grupie Pracuj, która jest właścicielem portalu Pracuj.pl. Od 5 lat trener sprzedaży, coach i mentor. Jego programy głównie są skierowane do kadry zarządzającej i właścicieli firm. Obecnie właściciel Leadership Academy.

Jego zespoły, poza 6 miesięcznym okresem w dobie kryzysu (Q4 2008 do Q1 2009), zawsze osiągały rezultaty powyżej 100% a współczynnik rotacji personelu jest poniżej 8%.

Był jedną z osób odpowiedzialnych za wprowadzanie polityki Pricingu, wartościowania stanowisk i segmentacji. Zdolny menedżer, posiadający umiejętności w zakresie budowania zespołów (selekcja, rekrutacja, onboarding), jak również skutecznego zarządzania zespołami.

Specjalizuje się w budowaniu zaangażowania i jego przełożenia na efektywność zespołów sprzedażowych. Gwarantem sukcesu programów prowadzonych przez Radosława Żemło są innowacyjna, poparta udokumentowanymi sukcesami wiedza, podejście strategiczne i wieloletnia praktyka.

W ramach swoich projektów szkoleniowych pracował z firmami z branży: IT, HR, nowych technologii, usługowej, finansowej, farmacji i edukacyjnej.

Autor artykułów i audiobooków z tematów sprzedażowych.

Wykształcenie:

Absolwent Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, szkoły Moderator – Coaching & Mentoring oraz Ican Institute/Harvard Bussines Review. Aktualnie studiuje na Politechnice Krakowskiej/Central Connecticut State University na kierunku Executive Master of Business Administration (MBA).

Przygotowanie specjalistyczne:

- Zarządzanie strategiczne - Harvard School, Frank Caspedes
- Rocefeller Habits, Verne Harnish
- Przywództwo Sytuacyjne SLII i STL, House of Skills
- Akademia Menedżera, cykl 6 szkoleń, House of Skills
- Coaching managerski, Human Challenge
- Team coaching, Human Challenge
- NLP w sprzedaży, Różalski