

PRZYGOTOWANIE DO ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ



KORZYŚCI UCZESTNICTWA W SZKOLENIACH ZAMKNIĘTYCH

- Program **indywidualnie przygotowany** dla Uczestników szkolenia
- **Część praktyczna szkolenia opracowana w oparciu o specyfikę branży i stanowiska uczestników**
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia
- Bogaty pakiet materiałów szkoleniowych
- Doświadczona kadra trenerska
- **Realizację w formie 20% teorii, 80% praktyki**
- Dostęp do najnowszej wiedzy i narzędzi szkoleniowych

Warunki organizacyjne:

Termin	Do ustalenia.
Miejsce	Do ustalenia. Szkolenia organizujemy na terenie całego kraju.
Przybliżony koszt	3500 PLN netto – 1 dzień szkoleniowy (8 godzin zegarowych) dla grupy do 10 osób. 10% zniżki przy podpisaniu umowy na miesiąc przed realizacją szkolenia.

W cenie: opracowanie indywidualnego programu dopasowanego do potrzeb Klienta, przygotowanie materiałów uwzględniających specyfikę branży, przeprowadzenie szkolenia, bogaty pakiet materiałów szkoleniowych, imienne certyfikaty ukończenia szkolenia.

PRZYKŁADOWE MODUŁY SZKOLENIA

Cel szkolenia:

Przygotowując się do rozmowy o pracę sięgamy do różnych źródeł, szukamy informacji w Internecie, w książkach, pytamy doświadczonych kolegów. Nasze szkolenie przygotowujące do rozmowy kwalifikacyjnej to kompendium wiedzy na temat szybkiego i skutecznego znalezienia pracy.

Moduły Szkoleniowe:

- **RYNEK PRACY W POLSCE** (m.in. charakterystyka rynku pracy w województwie pomorskim, charakterystyka zawodów, aktualne wymagania rynku pracy, jego możliwości i oczekiwań pracodawców, średnia wysokość wynagrodzenia w branżach i regionach, zjawisko bezrobocia, elementy prawa pracy).
- **SKUTECZNE POSZUKIWANIE PRACY** (m.in. nowoczesne metody poszukiwania pracy, popularne portale internetowe, profil w serwisie społecznościowym dla profesjonalistów (np. goldenline, linkedIn), kontakty osobiste, ogłoszenia prasowe, powiatowe urzędy pracy, kontakt z agencjami pracy, sztuka selekcji właściwych ogłoszeń rekrutacyjnych, rodzaje ogłoszeń umieszczane przez pracodawców- ogłoszenie niejawne, ogłoszenie reklama, ogłoszenie mające na celu tworzenie bazy danych, ogłoszenie właściwe, cechy ogłoszenia rekrutacyjnego).
- **DOKUMENTY APLIKACYJNE** (m.in. budowa i elementy CV, specyfika pisania listu motywacyjnego, kolorystyka dokumentów aplikacyjnych, wizualne i merytoryczne dostosowanie dokumentów do stanowiska i branży, niekonwencjonalne CV i LM, dokumenty zgodne ze standardami UE, najczęstsze błędy popełniane przy pisaniu dokumentów).
- **UMIĘJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE W PROCESIE REKRUTACJI** (m.in. komunikacja, dobór słów oraz ton wypowiedzi, sposoby przyciągania uwagi słuchaczy, środki i techniki oratorskie, dostosowanie formy do przekazywanego materiału, trening aktywnego słuchania, efektywne metody komunikacji, . postawa ciała, mimika i gestykulacja, kontakt wzrokowy, ubiór i jego atrybuty, wywieranie pozytywnego wrażenia, budowanie pierwszego wrażenia ,świadome kreowanie własnego wizerunku, umiejętność radzenia sobie ze stresem, najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji, autoprezentacja a autopromocja, indywidualna analiza mocnych i słabych stron uczestników szkolenia, zalety i funkcje asertywności, asertywne przekazywanie informacji, asertywność w praktyce, asertywność a wywieranie wpływu, reguła wzajemności, zaangażowanie i konsekwencja, społeczny dowód słuszności, lubienie i sympatia, autorytet, niedostępność, wpływ w mgnieniu oka- automatyzmy, indywidualny trening uczestników szkolenia).
- **ROZMOWA KWALIFIKACYJNA** (m.in. rodzaje rozmów kwalifikacyjnych: rozmowy indywidualne, rozmowy panelowe i zespoły selekcyjne, telefoniczna rozmowa kwalifikacyjna, odpowiednie przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej (strój, przybycie na czas), posiadanie informacji o firmie w której chce się ubiegać o stanowisko, scenariusz rozmowy kwalifikacyjnej- przewidywanie pytań jakie może zadać rekruter i odpowiedzi jakich należy udzielić, przygotowanie własnych pytań, nieczyste zagrania rekrutera, umiejętność zadawania pytań, rodzaje testów i zadań stosowanych na rozmowach).

- Powyższe moduły szkolenia są przykładowe.
- Program szkolenia zostanie dopasowany do Państwa potrzeb oraz będzie uwzględniać specyfikę branży.
- Dla Klientów realizujących **szkolenia cykliczne dodatkowy rabat**, uzależniony od wielkości całego projektu.
- W celu opracowania indywidualnej oferty wraz z programem szkolenia prosimy o przesłanie zapytania do Działu Szkoleń: szkolenia@perspecta.pl podając preferowaną tematykę szkolenia oraz ilość osób. Konsultanci dopasują ofertę do Państwa potrzeb.