

# REKRUTACJA I BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU

## **CEL SZKOLENIA**

Na szkoleniu uczestnik pogłębi umiejętności z zakresu budowania strategii personalnej, w której szczegółowo określony jest plan zatrudniania i struktura organizacyjna. Zgłębi wiedzę na temat najlepszych metod wyszukiwania i selekcjonowania kandydatów. Dowie się, jak szczegółowo prowadzić rozmowy rekrutacyjne i dokonywać oceny kompetencji kandydatów. Podczas szkolenia omówiony zostanie także system wdrażania pracowników do firmy, wyznaczania im celów i ścieżek rozwoju.

## **GLÓWNE REZULTATY PO WDROŻENIU**

### **KNOW-HOW ZE SZKOLENIA:**

- Docieranie do większej liczby kandydatów;
- Wybór i zatrudnianie lepszych pracowników;
- Znacznie wyższa efektywność pracy lekarzy i personelu;
- Zmniejszenie rotacji pracowników.

## **DLA KOGO:**

Właściciele, menadżerowie, kierownicy.

## **PROGRAM SZKOLENIA:**

### **1. Rola właściciela i menedżera:**

- Zadania właściciela w placówce medycznej;
- Zadania menedżera w placówce medycznej;
- Człowiek najważniejszym kapitałem firmy.

### **2. Budowanie spójnej strategii personalnej:**

- Czym jest strategia personalna?
- Łączenie strategii firmy ze strategią personalną;
- Schemat: cele, projekty, zadania, kompetencje; ludzie;
- Ćwiczenia w zakresie budowania strategii personalnej;
- Wybieranie kierunków rekrutacyjnych.

### **3. Przygotowanie do rekrutacji:**

- Struktura organizacyjna firmy;
- Sześć kroków w planowaniu rekrutacji i zatrudnienia;
- Budowanie profilu kompetencyjnego;
- Karta obowiązków pracownika.

### **4. Pozyskiwanie kandydatów i rozmowy rekrutacyjne:**

- Employer branding – podstawowe zasady;
- Pozyskiwanie kandydatów z polecenia i ogłoszeń;
- Wygląd i treść ogłoszenia o pracę;
- Rekrutacja wieloetapowa – schemat.

### **5. Ocena kandydatów – wywiad behawioralny:**

- Forma rekrutacji a jej skuteczność;
- Prowadzenie wywiadu behawioralnego;
- Ocena kompetencji;
- Prowadzenie dni testowych;
- Testy psychologiczne w rekrutacji;
- Cechy najlepszych pracowników;
- Ocena kandydata – szanse i zagrożenia.

### **6. Przyjmowanie i wdrażanie nowych pracowników:**

- Rozmowa z kandydatem o rozpoczęciu współpracy;
- Regulamin wewnętrzny i SOK;
- Wdrażanie pracowników;
- Wstępna ocena nowego pracownika;
- Rozmowy korygujące;
- Wyznaczanie celów nowym pracownikom;
- Integracja nowych pracowników z zespołem.

## **CHARAKTER SZKOLENIA:**

- Szkolenie ma charakter praktyczny, na którym podczas każdego modułu wykonywane są ćwiczenia i analizowane są realne przykłady z różnych placówek medycznych;
- Każdy uczestnik podczas szkolenia stworzy strategię personalną, ścieżkę rekrutacyjną, profil kompetencyjny, symulację rozmowy rekrutacyjnej w oparciu o wywiad behawioralny, dokona oceny kompetencji, przeanalizuje testy psychologiczne, wyznaczy właściwe cele dla nowych pracowników i przygotuje skuteczny system wdrażania.

## **KAŻDY UCZESTNIK OTRZYMA:**

- Przykłady kart pracowniczych, informacje, na które powinien odpowiadać regulamin, przykładowe ogłoszenia o pracę, przykład strategii personalnej itp.

## REKRUTACJA I BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU

### **PO SZKOLENIU UCZESTNIK BĘDZIE POSIADAŁ WIEDZĘ Z ZAKRESU:**

- Budowania właściwej struktury organizacyjnej;
- Budowania skutecznej strategii personalnej;
- Prowadzenia procesu rekrutacyjnego;
- Metod wyszukiwania kandydatów;
- Prowadzenia rozmów i negocjacji z kandydatami;
- Selekcji kandydatów;
- Skuteczności różnych metod rekrutacyjnych;
- Właściwego wdrażania pracowników.

### **PO SZKOLENIU UCZESTNIK BĘDZIE POSIADAŁ UMIEJĘTNOŚCI:**

- Wyznaczania właściwych kierunków rekrutacyjnych;

- Wyszukiwania kandydatów;
- Wyznaczania właściwych celów rekrutacyjnych;
- Skutecznej selekcji kandydatów;
- Negocjacji z kandydatami w oparciu o realia rynkowe;
- Oceny kompetencji pracowników;
- Przewidywalnego wdrożenia;
- Wyznaczania właściwych celów dla nowych pracowników.

### **PO SZKOLENIU UCZESTNIK ZYSKA KOMPETENCJE:**

- Przywódcze i komunikacyjne;
- Rozwoju zespołu.

## POZOSTAŁE SZKOLENIA W NASZEJ OFERCIE:

### **SZKOŁA OKLUZJI**

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom I,

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom II,

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom III,

Rozwiązywanie problemów estetyczno-czynnościowych przy przenoszeniu danych z modelu pracy analogowego do cyfrowego.

### **MEDYCYNA ESTETYCZNA**

Wykorzystanie toksyny botulinowej w estetyce twarzy – moduł 1,

Wykorzystanie toksyny botulinowej w estetyce twarzy i leczeniu bruxizmu – moduł 2.

### **SZKOŁA BIZNESU, ZARZĄDZANIA I OBSŁUGI PACJENTA**

Zarządzanie finansami i biznesem w placówkach medycznych-efektywność kosztowa,

Rekrutacja i budowa Efektywnego Zespołu,

Skuteczne zarządzanie zespołem,

Rozwijanie współpracy zespołowej,

Budowanie planu rozwoju placówki medycznej – schemat krok po kroku,

Skuteczny Menadżer,

Opiekun Pacjenta,

Sprawdzone strategie budowania marki i pozyskiwania pacjentów.



Nasze szkolenia sygnowane są znakiem Jakości TGLS Quality Alliance i realizujemy je zgodnie z systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.

Zapisy:  
Tel: 883 613 100  
email: [biuro@dentalway.pl](mailto:biuro@dentalway.pl)  
Sprawdź dostępne terminy na [www.dentalway.pl](http://www.dentalway.pl)