



RECRUITMENT
ACADEMY

RA

**JOIN.
LEARN.
RECRUIT.**

produktové portfolio

Obsah

Otevřené kurzy

Talent Sourcing	3-4
Talent Sourcing Workshop	5-6
IT Recruitment	7-8
Recruitment & HR Marketing	9-10
Sociální sítě pro HR	11-12
Odemykání lidského potenciálu s Janem Mühlfeitem	13-14
Odemykání týmového potenciálu s Janem Mühlfeitem	15-16
Optimální výkon aneb co dělají šampioni jinak	17
Pohovorovací techniky	18-19
Psychologie v pohovoru I.	20-21
Psychologie v pohovoru II. - pokročilé techniky	22-23
Nábor bez předsudků	24-25
LinkedIn kompletní průvodce	26-27
Recruitment Engineering	28-29
Live Sourcing Lab webinář	30

Certifikační kurzy

RACP®	33-34
RACS®	35-36
RACR®	37-38

Otevřené kurzy



Účastníci našich otevřených i firemních kurzů se naučí používat nejnovější techniky při vyhledávání, přesvědčování a nebo pohovorování talentů korespondující s aktuálními trendy nábory zaměstnanců např. v USA. Moderní recruitment se rapidně mění doslova každým dnem.

Talent Sourcing

Techniky vyhledávání a oslovování zaměstnanců na sociálních sítích

Nezávislý expert a průkopník problematiky náboru zaměstnanců pomocí sociálních sítí a první certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě, Josef "José" Kadlec, odhaluje své recruitment know-how. Konečně máte možnost navštívit unikátní kurz speciálně navržený pro interní i agenturní recruity, ale např. i podnikatele a "startupreury", kteří řeší najímání nových pracovníků vlastními silami. Toto školení vám pomůže zvýšit produktivitu, obsadit více pozic a získat výhodu nad vaší konkurencí. Toto školení detailně rozebírá všechny techniky tzv. outbound recruitmentu.

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze a Brně
Cena: 9 800 Kč bez DPH



Josef "José" Kadlec

Zakladatel společností GoodCall a Recruitment Academy. Nekonvenční headhunter a talent sourcing architect. Autor knihy People as Merchandise: Crack the Code to LinkedIn Recruitment. Instruktor video kurzu Recruitment Engineering a kurátor recruitment show Hireconomics. První oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.

Cíle kurzu



- Maximalizovat využití LinkedInu, Facebooku, Twitteru, Instagramu a dalších sociálních médií pro potřeby recruitmentu a zlepšit tím obchodní výsledky.
- Snížit náklady na nábor využitím social media recruitmentu.
- Získat rozhodující výhodu nad konkurencí zlepšením vyhledávacích technik a technik odkrývání skrytých zdrojů s talenty.
- Zlepšit efektivitu a úspěšnost náboru a vyhledávání lidí na těžko obsaditelné pozice.
- Rozšířit množství relevantních kandidátů.
- Aplikovat okamžité změny k progresivnímu využívání sociálních sítí v náboru.
- Zlepšit výkonnost celých recruitment týmů.

Obsah kurzu



Modul 1 - Úvod do digitálního talent sourcingu

- Stav trhu práce – data a analýza situace.
- Jaké jsou současné a budoucí recruitment trendy v online náboru.
- Jaké jsou poslední informace a novinky týkající se tzv. talent sourcingu.
- Definice outbound recruitment strategie pro nábor talentů.
- Význam sociálních sítí v moderním náboru zaměstnanců.

Modul 2 – Vyhledávání a cílení kandidátů na sociálních sítích

- Kde všude vyhledávat kandidáty v online světě.
- Jak vyždímat maximum z LinkedIn vyhledávače (LinkedIn People Search).
- Jak odkrýt skryté zdroje s relevantními zaměstnanci (tzv. hidden talent pools).
- Kdy se vyplatí upgradovat na placený LinkedIn profil a kdy ne.
- Jak obejít nebo bezplatně nahradit většinu placených LinkedIn služeb.
- Co je to tzv. Boolean vyhledávání a proč je denní rutinou úspěšných recruiterů.
- Definice boolean operátorů, modifikátorů a vyhledávacích příkazů.
- Co je to tzv. X-Ray vyhledávání a jak cílit a filtrovat LinkedIn uživatele pomocí internetových vyhledávačů.
- Vyhledávání na všech platformách včetně LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram a dalších.
- Vyhledávání na specializovaných platformách jako např. Dribbble, Behance, Bitbucket, Github, StackOverflow, About.me aj.
- Legální obcházení limitů, jako např. LinkedIn Commercial Use Limitu, limitu počtu zobrazených výsledků, zobrazení kandidátů mimo vaši síť aj.
- Použití externích nástrojů pro denní potřeby talent sourcera nebo recruitera.
- Jak automatizovat vyhledávání kandidátů.

Modul 3 - Úspěšné kontaktování kandidátů i na nejobtížnější pozice

- Jak najít kontaktní informace každého uživatele, a to za každých okolností.
- Jak determinovat e-mailovou adresu skoro každého kandidáta na světě.
- Které kontaktní metody jsou pro nábor pracovníků neefektivnější.
- Jak měřit efektivitu kontaktování kandidátů a zlepšování její úspěšnosti.
- Jak vytvářet zprávy, které kandidáti nemohou ignorovat.
- Pluginy, které vám usnadní a zefektivní denní rutinu talent sourcera nebo recruitera.

Modul 4 - Jak si vyladit LinkedIn a Facebook profil pro potřeby náboru

- Analýza nejdůležitějších částí LinkedIn a Facebook profilu pro nábor zaměstnanců.
- Jak si vytunit Facebook profil, aby mi nezasahovala práce do soukromí.
- Jaké jsou hlavní networking cíle úspěšného recruitera.
- Jak efektivně zvýšit počet LinkedIn, Facebook a dalších kontaktů bez zablokování účtu.

Talent Sourcing Workshop

Nácvik vyhledávání a oslovování zaměstnanců na sociálních sítích - prakticky, bez prezentace

Tento kurz nezávisle navazuje na kurz "Talent Sourcing" a věnuje se čistě procvičování vyhledávání a oslovování kandidátů na LinkedInu, Facebooku a jiných sociálních sítích a online zdrojích. Žádná prezentace, žádné slajdy, žádná teorie - pouze vy, lektor Josef "josé" Kadlec a důkladné procvičování vyhledávání a oslovování kandidátů.

Délka: 1/2 den (9.00-13.00)
Místo: termíny v Praze a Brně
Cena: 4 800 Kč bez DPH



Josef "josé" Kadlec

Zakladatel společností GoodCall a Recruitment Academy. Nekonvenční headhunter a talent sourcing architekt. Autor knihy People as Merchandise: Crack the Code to LinkedIn Recruitment. Instruktore video kurzu Recruitment Engineering a kurátor recruitment show Hireconomics. První oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.

Cíle kurzu



- Převést teoretické znalosti do tvrdé praxe.
- Osvojit si používání sociálních sítí na reálných pozicích.
- Rozšířit množství relevantních kandidátů na vaše pracovní pozice.
- Zlepšení vyhledávacích technik a metod odkrývání skrytých zdrojů s kandidáty.
- Zlepšit úspěšnost nábory lidí na těžko obsaditelné pozice přes účinné oslovování.
- Procvičovat, procvičovat a zase procvičovat.

Obsah kurzu



- Vyhledávání a cílení kandidátů na vaše pozice.
- Procvičení zvolení správného vyhledávacího postupu v závislosti na dané pozici.
- Jak najít maximum možných kandidátů za použití různých modelů vyhledávání - iterativní, sémantické, implicitní, jazykové atp.
- Procvičení správného použití tzv. Boolean operátorů.
- Specifikace postupů, které mohou odkrýt další místa na LinkedInu, Facebooku a dalších online zdrojích s možnými kandidáty.
- Procvičení specifikace shortlistu s kandidáty, abychom o nikoho relevantního nepřišli.
- Zajištění efektivního postupu, aby hledání bylo časově výhodné.
- Automatizace vyhledávání.
- Procvičení vyhledávání přes internetové vyhledávače (tzv. X-ray search).
- Procvičení vyhledávání kandidátů mimo LinkedIn na zdrojích jako Facebook, Instagram, Twitter nebo specializovaných zdrojích typu GitHub, StackOverflow atp.
- Instalace a použití pluginů a nástrojů pro efektivní talent sourcing.
- Kontaktování kandidátů na vaše pozice.
- Technické procvičení použití všech možných způsobů kontaktování uživatele.
- Procvičení stavby zprávy na základě profilu uživatele.
- Procvičení vyhledání e-mailu a dalších kontaktních údajů uživatele.
- Rekapitulace služeb a pluginů k efektivnějšímu kontaktování kandidátů.

IT recruitment

Pokročilá terminologie, postupy a psychologie náboru IT profesionálů

Seniorní softwarový vývojář s praxí v programování od roku 1998 Jiří Hradil a bývalý softwarový inženýr s více než 10letou praxí v náboru IT profesionálů Josef “josé” Kadlec se spojili, aby vytvořili unikátní kurz náboru zaměstnanců v oboru informačních technologií. Trh s IT profesionály je zvláště v ČR vůbec nejpřehřátější z celé Evropy, a proto je zde potřeba znalost IT terminologie, postupů, prostředí a psychologie v IT vůbec nejdůležitější. Víte, jaký je rozdíl mezi HTTP a HTML? Víte, že JavaScript a Java spolu tak úplně nesouvisí? Agile a SCRUM je pro vás neznámá věc? Pak je tento kurz určen právě vám.

Délka: 1/2 den (9.00-13.00) + online modul
Místo: termíny v Praze a Brně
Cena: 5 800 Kč bez DPH



Josef “josé” Kadlec

Zakladatel společností GoodCall a Recruitment Academy. Nekonvenční headhunter, bývalý software engineer, absolvent ČVUT a talent sourcing architect. Autor knihy People as Merchandise: Crack the Code to LinkedIn Recruitment. Instruktor video kurzu Recruitment Engineering a kurátor recruitment show Hireconomics. První oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.



Jiří Hradil

Jiří Hradil se aktivně věnuje vývoji softwaru se specializací na webové aplikace od roku 1998. V roce 2004 založil a vedl softwarovou společnost Kyberie, která vyvíjela systém pro pojišťovací makléře Yetis objemem 6 milionů faktur a transakcí v hodnotě 2 miliard ročně. V roce 2012 společnost prodal a spoluzaložil společnost Wikilane Inc. se sídlem v USA, poskytující fakturační software InvoiceHome.com. V současnosti má InvoiceHome.com 500 tisíc aktivních uživatelů, je nabízen ve 150 zemích a je ziskový. Jiří zná Ruby, Javu, PHP, PostgreSQL, MySQL, rád učí, poslouchá a hraje rock, cestuje, užívá si život, moře a třeba pizzu. Miluje svobodu v myšlení a věří v jednoduchost v konání.

Cíle kurzu



- Zvýšit produktivitu IT náboru, obsadit více IT pozic a získat výhodu nad vaší konkurencí.
- Maximalizovat využití znalosti IT prostředí pro potřeby recruitmentu a zlepšit obchodní výsledky.
- Získat rozhodující výhodu nad konkurencí zlepšením vyhledávacích technik IT odborníků.
- Zlepšit efektivitu a úspěšnost náboru a vyhledávání lidí na těžko obsaditelné IT pozice.
- Zlepšit výkonnost celých IT recruitment týmů.

Obsah kurzu



Offline modul (4 hodiny – Josef “josé” Kadlec)

- IT sourcing - statistiky a analytika oslovování IT odborníků.
- Live Sourcing Lab – vyhledávání kandidátů na reálné pozice účastníků.
- Klíčová slova pro nábor konkrétních IT odborníků na LinkedInu a dalších sociálních sítích.
- Specializované portály pro sourcing IT lidí - Github, Bitbucket, Stack Overflow a další.
- Příklady vydařených HR marketingových kampaní pro IT nábor.
- Psychologie náboru ajťáků - co na ně platí a co vůbec.
- Budoucnost IT náboru - robotizace, VR, AI, chatbots a jiná havěť :-).

Online modul (4 hodiny – Jiří Hradil)

- Celkový přehled oboru informačních technologií a jeho komplexita.
- IT terminologie podle typizovaných pozic - Web Developer, Software Tester aj.
- Popis postupů v softwarovém vývoji.
- Doporučené pohovorovací otázky na jednotlivé IT pozice.
- Trendy v oboru informačních technologií.

Recruitment & HR Marketing



Techniky budování značky zaměstnavatele v praxi

Toto školení vám pomůže obsadit více pozic a získat výhodu nad vaší konkurencí v oblasti náboru. Dostanete do své výzbroje nástroje a myšlení marketérů k tvorbě kampaní na jednotlivé pozice, ale i k tvorbě celkového brandu společnosti. Školení kompletně pokrývá oblast tvorby značky od nastavení EVP přes marketingový toolkit až po aplikaci v interním HR a case studies.

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze a Brně
Cena: 9 800 Kč bez DPH



Josef Kadlec

Zakladatel společností
GoodCall a Recruitment
Academy



Romana Martincová

HR & Employer Branding
Manager ve společnosti L'Oréal



Jan Klusoň

Proud Chief a spoluzakladatel
kariérního showroomu Proudly



Cíle kurzu

- Definovat strategii vlastního employer branding.
- Maximalizovat využití marketingových nástrojů v HR.
- Podpořit recruitment posílením brandu společnosti.
- Snížit náklady na nábor využitím vlastních sil v nábore.
- Získat rozhodující výhodu nad konkurencí zlepšením technik v oblasti HR marketingu.
- Zlepšit efektivitu a úspěšnost nábore a vyhledávání lidí na těžko obsaditelné pozice.
- Rozšířit množství relevantních kandidátů a kompenzovat nefungující náborevé kanály.

Obsah kurzu



Modul 1 - Úvod do HR marketingu a employer branding

- Jaká je aktuální situace na pracovním trhu.
- Vztah mezi talent sourcingem a employer brandingem.

Modul 2 - Strategický employer branding

- Analýza složité situace na českém talentovém trhu.
- Je employer branding řešením? Co můžeme očekávat do budoucna?
- Co potřebuji vědět a znát předtím, než se pustím do práce.
- Jaké jsou nejčastější chyby v ČR.
- Employer branding postavený na datech.
- Postup a jednotlivé kroky strategického budování employer branding.
- Employer Value Proposition (EVP).
- Case studies a praxe z ČR i ze světa.

Modul 3 - Práce s konkrétními nástroji pro employer branding a HR marketing

- Vztah mezi employer brandingem a personal brandingem.
- Které kanály je potřeba udržovat pro efektivní tvorbu brandu.
- Tvorba, správa a analýza obsahu na sociálních sítích i mimo ně.
- Pravidla práce s obsahem na sociálních sítích - LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram a další.
- Nástroje pro automatizaci úkolů spojených se správou obsahu.
- Analýza úspěšnosti obsahu a konkrétních kanálů jako LinkedIn firemní stránky, Facebook stránky a další.
- Práce s placenou reklamou na sociálních sítích i mimo ně (PPC reklama).
- Další marketingové nástroje, které využijete v HR marketingu.
- Jak vypadá budoucnost budování brandu společnosti, a které technické "vychytávky" můžete použít již nyní?

Modul 4 - Praktická aplikace brandu zaměstnavatele v praxi

- Employer branding ve společnosti L'Oréal: Jaká je image firmy coby zaměstnavatele lokálně i mezinárodně se dozvíte spolu se SWOT analýzou a statistikami.
- Přístup firmy L'Oréal k employer branding - EVP, spolupráce lokální i mezinárodní, spolupráce HR v interní i externí komunikaci, využití sociálních sítí, ukázky konkrétních kampaní a projektů.
- Příklady lokálních aktivit podporujících značku zaměstnavatele společnosti.
- L'Oréal - pohled do vnitřního procesu tvorby strategie od postupu realizace přes vyhodnocení prvních výstupů a představení dalšího vývoje po získané zkušenosti i ponaučení.

Sociální sítě pro HR

| Možnosti HR marketingu a employer branding

Seminář je ideálním průvodcem pro všechny HR pracovníky a specialisty, kteří si chtějí rozšířit znalosti využití sociálních sítí v náboru a tyto znalosti co nejrychleji aplikovat do praxe. Dozvíte se o aktuálních možnostech a zákoutích nejen Facebooku, ale i jeho porovnání s ostatními sociálními sítěmi. Podíváme se na rozdíly technologické, ale i uživatelské. Naučíte se obrovskou sílu výkonnostních kampaní na Facebooku a postupy, které může zvládnout každý uživatel i bez profesionálních zkušeností.

Délka: 1/2 den (9.00-13.00)
Místo: termíny v Praze
Cena: 4 800 Kč bez DPH



Eliška Vyhnánková

Zkušená lektorka a konzultantka sociálních médií. Pomáhá jednotlivcům i různě velkým firmám s komunikační strategií, výběrem zaměstnanců, vylepšováním stávajících profilů i předáváním všech nabytých zkušeností. Zakladatelka semestrálního vzdělávání Social Media Akademie.

Cíle kurzu



- Představit jednotlivé sociální sítě, jejich možnosti a rozdíly.
- Rozšířit znalosti budování brandu o tyto platformy.
- Zlepšit efektivitu kampaní na Facebooku.
- Inspirovat k úspěšnějšímu cílení a komunikaci.
- Snížit náklady na nábor zlepšením strategie.
- Rozumět případně externím agenturám a vědět, čeho mohou dosáhnout a jaké cíle jim nastavit.

Obsah kurzu



Modul 1 - Facebook jako nejpopulárnější (náborová) sociální síť

- Filtrovací mechanismy Facebooku.
- Kdo, co a proč vidí a nevidí.
- Psychologie uživatele.
- Jak zajistit viditelný organický obsah a budovat brand.
- Like vs. fanoušek vs. budoucí zaměstnanec.
- Kdy, jak často a co publikovat na Facebooku.

Modul 2 - Představení ostatních sociálních sítí a jejich možností

- LinkedIn a jeho využití.
- Twitter a Instagram vs. HR.
- Další sociální sítě, které stojí za to sledovat.

Modul 3 - Výkonnostní reklama na Facebooku

- Představení možností placených kampaní na FB.
- Propagace příspěvků vs. vytváření propagace ve správci reklam.
- Kolik to stojí, jak se to nastavuje, kde najdete faktury.
- Cílení na skupiny návštěvníků webových stránek a kontakty z databází.

Odemykání lidského potenciálu s Janem Mühlfeitem



Jan Mühlfeit věří, že jedinci, organizace i státy mají obrovský lidský potenciál, který však málokdy plně odemknou. Jan strávil 22 let v Microsoftu. Jeho poslední působení v této high-tech korporaci bylo v roli Prezidenta pro Evropu (2007-2014).

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze
Cena: 7 900 Kč bez DPH



Jan Mühlfeit

Jan Mühlfeit je globální stratég, kouč nejen vrcholových manažerů, ale i olympijských vítězů a autor bestselleru *The Positive Leader* (Pearson 2016) / *Pozitivní leader* (Albatros Media 2017). Jeho osobním posláním je pomáhat jednotlivcům, organizacím a zemím po celém světě odemykat jejich lidský potenciál. Ve spolupráci s Kateřinou Novotnou vedou také kurzy pro rodiče, děti či studenty a jejich kniha *Odemykání dětského potenciálu* je v prodeji od září 2018 (Albatros Media 2018).

Cíle kurzu



- Soustředit se na své silné stránky namísto snahy zlepšovat své slabiny.
- Nalézt osobní výjimečnost založenou na svých silných stránkách a jak „hrát celý život v extralize“.
- Naučit se následovat hlas srdce a prožívat štěstí již na svojí cestě za úspěchem.
- Řídit svoji energii, místo marné snahy řídit čas.

Obsah kurzu



- Každý z nás má obrovský potenciál, ale málokdo ho dokáže využít.
- Nalezení své osobní výjimečnosti je krokem k poznání své mise, která je v této metodice založená právě na silných stránkách.
- Jak uskutečnit svůj sen pomocí silných stránek.
- V teoretické části se dozvíte řadu zajímavých informací o pozitivní psychologii a talentech, které jsou v tomto konceptu stěžejní, fungování mozku a emocí, konceptu štěstí a mnoho dalších zajímavých informací, které jsou potřebné k porozumění sebe sama.
- V odpolední praktické části dostanete výsledky svých testů Gallup Strengths Finder a pracujete dále na jejich využití v každodenním životě formou různých cvičení, které mají za cíl si své silné stránky uvědomit a umět je používat dle dané situace, jinými slovy jak a kdy podáváme optimální výkon, ale zároveň také kdy nás činnosti baví – naplnění smyslu života.

Odemykání týmového potenciálu s Janem Mühlfeitem



Jan Mühlfeit věří, že jedinci, organizace i státy mají obrovský lidský potenciál, který však málokdy plně odemknou. Jan strávil 22 let v Microsoftu. Jeho poslední působení v této high-tech korporaci bylo v roli Prezidenta pro Evropu (2007-2014).

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze
Cena: 8 900 Kč bez DPH



Jan Mühlfeit

Jan Mühlfeit je globální stratég, kouč nejen vrcholových manažerů, ale i olympijských vítězů a autor bestselleru *The Positive Leader* (Pearson 2016) / *Pozitivní leader* (Albatros Media 2017). Jeho osobním posláním je pomáhat jednotlivcům, organizacím a zemím po celém světě odemykat jejich lidský potenciál. Ve spolupráci s Kateřinou Novotnou vedou také kurzy pro rodiče, děti či studenty a jejich kniha *Odemykání dětského potenciálu* je v prodeji od září 2018 (Albatros Media 2018).

Cíle kurzu



- Pochopit, jaké jsou vaše silné stránky a talenty.
- Pochopit řízení výkonnosti a silné stránky.
- Vypracovat plán osobního rozvoje.
- Praktikovat koučování na téma plánu osobního rozvoje.
- Pochopit individuální silné stránky týmu.
- Pochopit kolektivní silné stránky týmu.
- Uvědomit si sílu partnerství v silných stránkách.
- Využívat sílu týmů vybudovaných na jejich silných stránkách.

Obsah kurzu



- Informace a znalosti podložené několikaletou zkušeností, které jsou velmi cenné pro koordinaci růstu podnikání a znalost toho, jak vytvářet synergii v týmech, inspirovat prostřednictvím pozitivního vedení a jak dosahovat optimálního výkonu prostřednictvím flow.
- V teoretické části se dozvíte řadu zajímavých informací o pozitivní psychologii a talentech, které jsou v tomto konceptu stěžejní, fungování mozku a emocí, konceptu štěstí, leadershipu a mnoho dalších zajímavých informací, které jsou potřebné k porozumění sebe sama.
- V odpolední praktické části dostanete výsledky předem zpracovaných svých testů Gallup Strengths Finder. Testy vám pomohou vaše talenty konkrétně pojmenovat a uvědomit si je. Dále a pracujete na jejich využití v každodenním životě formou různých cvičení. Účastníci si díky rozboru svých individuálních talentů mohou dostat nejen blíže k optimálnímu výkonu, ale také k naplnění jejich smyslu života prostřednictvím činností, které jim jdou a baví je.

Optimální výkon aneb co dělají šampioni jinak

Pohled olympijského vítěze Davida Svobody a vrcholového manažera Jana Mühlfeita na optimální výkon. Oba přednášející na základě osobního prožitku a dlouholeté praxe předávají vlastní zkušenost, jak uspět (podat optimální výkon) v globálním měřítku i ve velmi těžkých podmínkách.

Délka: ½ den (9.00 – 13.00)
Místo: Praha
Cena: 4 900 Kč + VAT



Jan Mühlfeit

Jan Mühlfeit je globální stratég, kouč nejen vrcholových manažerů, ale i olympijských vítězů a autor bestselleru *The Positive Leader* (Pearson 2016) / *Pozitivní leader* (Albatros Media 2017). Jeho osobním posláním je pomáhat jednotlivcům, organizacím a zemím po celém světě odemykat jejich lidský potenciál. Ve spolupráci s Kateřinou Novotnou vedou také kurzy pro rodiče, děti či studenty a jejich kniha *Odemykání dětského potenciálu* je v prodeji od září 2018 (Albatros Media 2018).



David Svoboda

David Svoboda je dlouholetý reprezentant České republiky v moderním pětiboji. Má zářivou sportovní kariéru - vybojoval zlatou medaili na olympiádě v Londýně (2012), byl olympionikem i v Pekingu (2008) a Rio de Janeiro (2016), stal se Místrem Evropy (2010), 2x vicemistrem světa (2008 a 2009) a juniorským mistrem světa (2006). David Svoboda působí jako trenér mládeže v ASC Dukla a je Předsedou komise sportovců ČOV.

Obsah kurzu



- Jak uspět ve světě, kde konstantou je neustálá změna.
- Jak porozumět sami sobě a významu sebepoznání.
- Jak lépe kontrolovat svou mysl a uplatňovat techniky mentální odolnosti jako je dech, vizualizace, interní dialog a inspirace.
- Proč je důležité být v životě autentický.
- Jak nejlépe pracovat se svým podvědomím.
- Jak rozpoznávat spouštěče flow, ať už individuální nebo týmové.
- Seznámí se s unikátní koučovací technikou pro koučování U-Grow (z bestselleru *Pozitivní Leader*).
- Co je dovádí do stavu flow, kde člověk podává optimální výkon i v těžkých podmínkách, protože využívá svůj přirozený talent.
- Jaký je rozdíl mezi inspirací a motivací člověka.
- A dále řadu dalších technik, které umožní setrvání ve stavu flow a tím i optimální výkon z dlouhodobé perspektivy.

Pohovorovací techniky

s Romanou Martincovou

Vztah s hiring manažery. Typy pohovorovacích otázek. Behaviorální a kompetenční pohovory. Výkonnostní pohovorování. Drilování pohovorů s využitím kamery. Neverbální komunikace. Úspěšné uzavření kandidáta. Offer management - jak dávat nabídky, které se neodmítají. Jsou toto témata, která vás zajímají a přejete si je vypilovat k dokonalosti? Pak je tento workshop určen přesně pro vás!

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze
Cena: 7 900 Kč bez DPH



Romana Martincová

Romana pracovala jako Operations Manager recruitment agentury GoodCall, která využívá pouze přímé oslovování kandidátů na sociálních sítích, ale i na telefonu. V současné době působí jako Recruitment and Employer Branding Manager ve společnosti L'Oréal Česká republika. Je úspěšnou konzultantkou a lektorkou v oblasti candidate management experience a ambasadorkou inovativního myšlení a podnikatelského ducha v oblasti HR.

Cíle kurzu



- Zlepšení výkonnosti výběrového procesu.
- Zrychlení a zefektivnění vedení pohovorů.
- Vymezení dalších možností v pohovorovací metodologii a kompetencích.
- Rozšíření možností u vedení pohovorů.
- Aplikovat pohovorovací techniky k okamžité změně.

Obsah kurzu



- Výběrový rozhovor.
- Neverbální komunikace (možná i verbální).
- Tradiční výběrový rozhovor.
- Behaviorální výběrový rozhovor.
- Multimodální výběrový rozhovor.
- Rozhovor podle kompetencí.
- Power Hiring.
- Stresový výběrový rozhovor.
- Shrnutí rozhovorů.
- Problematické typy.
- Uzavření kandidáta.
- Vztah s hiring managery.

| Posouzení emocí podle Paula Ekmana

Lež je problematický fenomén, který neumíme odlišovat od pravdivé výpovědi se 100% jistotou. Metoda Paula Ekmana je z hlediska vedení rozhovoru jednou z neúspěšnějších (zkušené profesionálky dosahují až 90% přesnosti) a její ohromná výhoda spočívá v neinvazivnosti využití (kandidát si nepřipadá jako na výslechu). Metoda je založena na výzkumu mimického vyjadřování primárních emocí a učí nás sledovat konzistenci a spontaneitu jednotlivých výpovědí, čímž pomáhá identifikovat tzv. HoT spots (potenciální místa neúplné či nepravdivé výpovědi), na která je možné zaměřit další otázky pohovoru. Ekmanova metoda byla popularizována (a mytizována) americkým seriálem Anatomie lži. Vstupní kurz Psychologie v pohovoru I. představuje způsob čtení primárních emocí a dalších neverbálních (mimika a gestika) a paraverbálních (hlas a styl odpovědí) znaků projevu kandidáta. Pomocí videukázek si ukážeme postup behaviorální analýzy a rozšíříme svou schopnost rozumět projevu druhých lidí. Naznačíme i styl vedení pohovoru a konstrukce testovacích otázek a strategií.

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze, Brně i Bratislavě
Cena: 7 900 Kč bez DPH



Jan J. Ženatý

Má více než 3 000 hodin praxe v práci se skupinami zejména manažerů a talentů, se kterými sdílí vlastní manažerské zkušenosti a psychologické zázemí. Prezentuje na konferencích a veřejných vystoupeních. Bezpečně převedl více než 500 klientů přes rozbité střepey a rozžhavené uhlí.

Portfolio: Mindset & energy management, aplikace typologie 4Elements mj. v oblastech leadership a sales, (sebe)koučování, vyjednávání & vliv.



Cíle kurzu

- Naučit se sledovat i drobné projevy emoční a kognitivní zátěže u pohovoru s kandidátem.
- Zvýšit schopnost vnímat, kde se v odpovědích nachází zamlčené či vymyšlené informace.
- Zlepšit styl kladení otázek pro ověření nekonzistentních míst výpovědi.

Obsah kurzu



- Technika odečítání emocí z mimiky podle P. Ekmana (makro, subtilní a mikro výrazy emocí).
- Model zakrývání a fabrikace - jak se projevuje emoční a kognitivní zátěž u lháře.
- Zlatá pravidla odhalování lži.
- Analýza konzistence a spontaneity 5 kanálů komunikace (tvář, tělo, hlas, styl a obsah).
- Nácvik identifikace nekonzistentních míst v komunikaci - technika sledování HoT Spots.
- Analýza videoukázek.
- Praktická cvičení vedení pohovoru s využitím Ekmanovy metody.

Psychologie v pohovoru II. - pokročilé techniky



| Dril

I nejlepší behaviorální analytik dosahuje maximálně 60% úspěšnosti při analýze výpovědi, jestliže nemá možnost s dotyčným osobně hovořit a klást dodatečné otázky (tehdy se pravděpodobnost zvyšuje až na 90%). Návazný kurz pro absolventy tréninku Psychologie v pohovoru I. je zaměřen právě na praktický nácvik vytváření a kladení účinných otázek, které mají za cíl prověřit tzv. HoT spots (potenciální místa neúplné či nepravdivé výpovědi). Psychologie v pohovoru II. - pokročilé techniky je tedy jakýmsi "drillem", který pomůže procvičit a ukotvit metodologii vedení pohovoru podle Paula Ekmana. Díky přítomnosti hostů, kteří nám poskytnou možnost analyzovat jejich výpovědi a klást dodatečné otázky, budeme mít možnost demonstrovat nejen obecné postupy odhalování lži, ale hlavně konkrétně cvičit a trénovat vedení pohovoru s reálnými lidmi v reálném čase (žádné role-play cvičení ani profesionální herci v rolích).

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze
Cena: 7 900 Kč bez DPH



Jan J. Ženatý

Má více než 3 000 hodin praxe v práci se skupinami zejména manažerů a talentů, se kterými sdílí vlastní manažerské zkušenosti a psychologické zázemí. Prezentuje na konferencích a veřejných vystoupeních. Bezpečně převedl více než 500 klientů přes rozbité střepy a rozžhavené uhlí.

Portfolio: Mindset & energy management, aplikace typologie 4Elements mj. v oblastech leadership a sales, (sebe)koučování, vyjednávání & vliv.

Cíle kurzu



- Zlepšit schopnost vést pohovor strategicky.
- Prakticky procvičit sledování HoT Spots v rozhovoru s "živým" kandidátem v reálném čase.
- Zlepšit schopnost formulovat účinné otázky k ověření méně konzistentních odpovědí, procvičit improvizaci a flexibilní přizpůsobení pohovoru podle situačního chování kandidáta.

Obsah kurzu



- Algoritmus PEER (Preparation, Engagement, Exploration, Result).
- Úvod do rozhovoru a sejmutí tzv. Baseline.
- Identifikace HoT spots v reálném čase.
- Konstrukce a kladení otázek.
- Follow-up dotazování.

Nábor bez předsudků



Význam diverzity a inkluze v moderním recruitmentu

Kurz Nábor bez předsudků si klade za cíl dále rozvíjet znalosti personalistů a recruitment profesionálů. Účastníky seznamuje s tak zvanými nevědomými zkresleními, zaujetím či předsudky (anglicky unconscious bias), které mohou pozitivně i negativně ovlivňovat výběrový proces nových zaměstnanců. Dotýká se i významu diverzity a jeho dopadů na produktivitu a efektivitu týmů. Kromě teoretické části, kurz obsahuje i část praktickou, při které si účastníci vyzkouší sami na sobě, jak mohou předsudky a společenské stereotypy ovlivňovat jejich rozhodování. Účastníci se dozví, jak se takovým chybám vyhýbat používáním srovnatelných dat, které lze o kandidátech zjišťovat během náborového procesu.

Délka:	1 den
Místo:	Termíny v Praze
Cena:	7 900 Kč bez DPH



Milan Novák

V současné době působí jako CEO a spoluzakladatel agentury GoodCall a také instituce Recruitment Academy. Zkušenosti s implementací strategií náboru a práci s talenty má již od roku 2000. Ve společnosti Grafton Recruitment působil jako Managing Director CEE a vedl agenturu s více než 350 zaměstnanci. Je také Víceprezidentem APPS (Asociace poskytovatelů personálních služeb) a aktivně se angažuje v oblasti rozvoje lidského kapitálu.



Jan J. Ženatý

Psycholog, poradce a trenér s více než 12 let praxe v konzultantské práci a řízení týmu ve společnosti QED Group. Participoval na realizaci fúzí a akvizic, změn firemní kultury a transformací, ale i na stovkách dílčích tréninků pro manažery i specialisty v Evropě, USA, Kanadě a Asii. Akreditovaný trenér Paul Ekman International.



Cíle kurzu

- Jak si uvědomovat nevědomé zkreslení při náboru top talentů?
- Jak se vyhnout tradičním chybám při náboru?
- Zlepšování vašich pohovorovacích schopností a dovednosti výběru kandidátů
- Strukturování (standardizování) pohovoru k dosažení porovnatelných dat
- Zaměření na relevantní informace jako prevence před vznikem zkreslení
- Nábor zaměřený na diverzitu

Obsah kurzu



- Co je nevědomá předpojatost?
- Kde se nevědomá předpojatost bere?
- Vysvětlení tradičních předpojatostí na základě: pohlaví, rasy, etnika, věku, sexuální orientace, fyzického postižení, vzdělání
- Jak předpojatost ovlivňuje diverzitu v náboru?
- Vysvětlení pojmů Afinity zkreslení (Zkreslení na základě podobnosti), Konfirmační zkreslení, Skupinové myšlení, Haló efekt

Interaktivní část:

- Jste předpojatí? Rozhodujete se na základě předsudků?
- Test tradičních předsudků
- Předsudky v praxi
- Praktická ukázka - Haló efekt
- Intuitivní vs. Strukturovaný přístup – jak sbírat porovnatelná data?
- Zaměření na dovednosti (strategie BEI – Behavioral Event Interview)

LinkedIn kompletní průvodce



Recruitment, prodej, marketing a osobní i firemní branding na LinkedInu

První LinkedInem oficiálně certifikovaný profesionál ve střední a východní Evropě, Josef “josé” Kadlec, odhaluje své know-how, na kterém založil svou současnou kariéru a spoluzaložil a vybudoval společnost o více než 140 zaměstnancích. Tento kurz je věnován profesní síti LinkedIn, a to z pohledu byznysu, prodeje, recruitmentu, ale i z pohledu budování osobní a firemní značky. José aktivně používá tuto síť již od roku 2006 a zná její veškeré aspekty velmi detailně a prakticky.

Délka: 1/2 den (9.00-13.00)
Místo: termíny v Praze a Brně
Cena: 4 800 Kč bez DPH



Josef “josé” Kadlec

Zakladatel společností GoodCall a Recruitment Academy. Nekonvenční headhunter a talent sourcing architect. Autor knihy People as Merchandise: Crack the Code to LinkedIn Recruitment. Instruktor video kurzu Recruitment Engineering a kurátor recruitment show Hireconomics. První oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.

Cíle kurzu



- Seznámit publikum s možnostmi sociální sítě LinkedIn a jak mohou tuto síť využít ke svému prospěchu.
- Maximalizovat využití LinkedInu pro potřeby obchodu, prodeje, recruitmentu a budování osobního brandu.
- Získat rozhodující výhodu nad konkurencí.
- Aplikovat okamžité změny k progresivnímu využívání sociální sítě LinkedIn.
- Získat praktické tipy, hacky a postupy okamžitě aplikovatelné v denní praxi.

Obsah kurzu



Modul 1 - LinkedIn: Úvod do profesních sociálních sítí

- Co je a co není LinkedIn.
- Základní statistiky sociální sítě LinkedIn (LinkedIn Intelligence Report).
- LinkedIn versus Facebook versus "ti další".
- Význam sociálních sítí v moderním světě.
- Legální obcházení limitů LinkedInu.

Modul 2 - Social Selling: Prodej na LinkedInu

- Vyhledávání zákazníků na sociální síti LinkedIn.
- Metody kontaktování zákazníků a zvyšování procenta jejich odpovědí.
- Metody mezinárodního obchodu na LinkedInu.
- Boolean logika, X-ray search a další praktiky moderního "salesáka".
- Techniky vyhledávání kontaktních e-mailů a telefonních čísel.

Modul 3 - Social Media Recruitment: Nábor zaměstnanců na LinkedInu

- Jak vyždímat maximum z LinkedIn vyhledávače.
- Které možnosti placených LinkedIn služeb jsou objektivně nejdůležitější.
- Kdy se vyplatí upgradovat na placený LinkedIn profil a kdy ne.
- Jak obejít nebo bezplatně nahradit většinu placených LinkedIn služeb.
- Jak vytvářet LinkedIn zprávy, které kandidáti nemohou ignorovat.
- Jak odkrývat skryté a privátní LinkedIn profily potenciálních kandidátů.
- LinkedIn plugíny, které vám usnadní a zefektivní denní rutinu talent sourcera nebo recruitera.
- Jak automatizovat vyhledávání kandidátů na LinkedInu.

Modul 4 - Branding: Jak si vyladit LinkedIn profil pro osobní i firemní obchodní cíle

- Definice obchodního osobního brandu aneb nemusíme být "youtubeři".
- Osobní branding jako podceňovaný nástroj současného byznysu.
- Techniky budování osobního brandu a nástroje pro denní použití.
- Vztah mezi osobním a firemním brandem.
- Analýza nejdůležitějších částí LinkedIn profilu.
- Jaké jsou hlavní networking cíle na LinkedInu.
- Jak efektivně zvýšit počet LinkedIn kontaktů bez zablokování účtu.
- Jaké posty tvořit pro podporu budování osobní značky.

Recruitment Engineering

Kompletní průvodce Talent Sourcingem, nejnovější trendy, inovace, technologie & triky

Současný pracovní trh je místem plným výzev, a to zejména pro personalisty. Kvůli nízké míře nezaměstnanosti a populačnímu vývoji, společnosti a recruiteři čelí tvrdé realitě v podobě nedostatečného počtu kandidátů. Taková situace na trhu klade břímě na ramena všech talent sourcerů, recruiterů i HR profesionálů, kteří aktivně využívají outbound recruitmentové techniky na LinkedInu, Facebooku, Twitteru, Instagramu, Googlu, Githubu, Dribblu i na ostatních místech v celém online prostoru.

Recruitment Engineering je komplexní online vzdělávací kurz v talent sourcingu. Josého hlavním heslem je „Hlavně prakticky!“ a taková je i celková povaha tohoto online kurzu. Veškeré techniky jsou demonstrovány na reálných příkladech. Celý kurz Recruitment Engineering je v angličtině.

Délka:	20 hodin
Místo:	ONLINE
Cena:	\$475 + VAT



Josef “José” Kadlec

Zakladatel společností GoodCall a Recruitment Academy. Nekonvenční headhunter a talent sourcing architect. Autor knihy People as Merchandise: Crack the Code to LinkedIn Recruitment. Instruktore video kurzu Recruitment Engineering a kurátor recruitment show Hireconomics. První oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.

Cíle kurzu



- Zvýšit efektivitu sourcingových a recruitmentových aktivit.
- Výrazně zvýšit objem oslovených kandidátů a Response rate.
- Naučit se zřetelně snížit náklady na nábor nových zaměstnanců.
- Adaptovat nové technické procesy do každodenní náborové rutiny.
- Vytvořit konkurenční výhodu v dnešním náborovém průmyslu.

Obsah kurzu



- Zmatek na trhu práce: Nepřestávejte hledat nové cesty náboru zaměstnanců
- Vyhledávání a cílení kandidátů: Najděte je dřív, než to udělá vaše konkurence
- Oslovování kandidátů: Jak dostat odpověď od každého osloveného člověka
- Video Sourcing: Vystřelte Response Rate až na 100 %
- HR Marketing pro Outbound Recruitment: Budování osobní značky jako aktuální obchodní nástroj
- Sourcing ŽIVĚ: Pojdme vše uvést do praxe.
- Budoucnost je nyní: Co velkého čeká HR Tech?
- Analytika v Recruitmentu & Sourcingu: Měření a metriky KPIs.
- Headhunting a volání: Tajné tipy a triky špičkových headhunterů pro zaručený úspěch

Live Sourcing Lab webinář



Vyhledávání skutečných kandidátů na vaše skutečné pozice. Prakticky a živě!

Chcete vidět, jak vypadá skutečný sourcing kandidátů v praxi? Vybereme si některé pozice, které nám zašlete a ukážeme si, jak bychom prakticky postupovali ve vyhledávání kandidátů - ať už na LinkedInu, Facebooku, jobs.cz, Githubu nebo jakékoliv jiné sociální síti či online zdroji potenciálních kandidátů.

Délka: 60 min
Místo: ONLINE
Cena: zdarma



Josef "José" Kadlec

Zakladatel společností GoodCall a Recruitment Academy. Nekonenční headhunter a talent sourcing architekt. Autor knihy People as Merchandise: Crack the Code to LinkedIn Recruitment. Instruktor video kurzu Recruitment Engineering a kurátor recruitment show Hireconomics. První oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.



Cíle kurzu

- Vaše pozice, reální kandidáti, žádná teorie.
- LinkedIn, Facebook, Github, jobs.cz a další.
- Výroba, IT, marketing, SSC/BPO a další obory.
- Odpovědi na vaše dotazy.
- Zašlete nám vaši pozici a nahlédněte přes rameno Josému, jak by postupovali při jejím obsazování.

Certifikační kurzy



V Evropě neexistuje specializovaná škola pro recruity. Garantované certifikační programy RACS®, RACR® jsou určeny pro všechny úrovně recruitment profesionálů a pomáhají jim zvýšit úroveň znalostí, kredibilitu a jejich cenu na trhu práce.

DAY 4	Psychometrics Recruitment Analytics Offer management	RACR®	Recruitment Academy® Certified Recruiter
DAY 3	Interviewing Techniques The Psychology of Interview Relationship with Hiring Managers	RACS®	Recruitment Academy® Certified Sourcer
DAY 2	Recruitment Process Segmentation Employer Branding Job Ads and Recruitment Campaign		
DAY 1	Today's Job Market Situation Social Media Talent Sourcing Personal Branding for Recruiters		
DAY 0	Recruitment Process Basics Social Media Recruitment Essentials Introduction to HR Marketing	RACP®	Recruitment Academy® Certified Professional

Recruitment Academy® Certified Professional

Certifikační kurz RACP® (Recruitment Academy® Certified Professional) je vstupenkou do světa moderního recruitmentu. V rámci jednoho dne se setkáte se třemi špičkovými odborníky v oboru nábory zaměstnanců, tzv. talent sourcingu a employer branding. Kurz nabídne komplexní přehled technik, analytických dat, trendů a aspektů toho, jak nabírat zaměstnance na kompetitivním trhu, jakým Česká republika je. Lektoři se účastní jako speakeři i světových konferencích, takže si můžete být jisti, že dostáváte globálně uznávané know-how.

Délka: 1 den (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze, Brně i Bratislavě
Cena: 1 800 Kč bez DPH



Milan Novák

Zakladatel společností
GoodCall a Recruitment
Academy



Josef Kadlec

Zakladatel společností
GoodCall a Recruitment
Academy



Jan Klusoň

Proud Chief a spoluzakladatel
kariérního showroomu Proudly



Cíle kurzu

- Nastavit elementární vědomostní základnu v oblasti současného nábory zaměstnanců.
- Získat celkový obrázek o všech aspektech moderního recruitmentu.
- Snížit náklady na nábory využitím social media recruitmentu.
- Získat rozhodující výhodu nad konkurencí.
- Zlepšit efektivitu a úspěšnost nábory a vyhledávání lidí na těžko obsaditelné pozice.
- Zlepšit výkonnost celých recruitment týmů.

Obsah kurzu



Modul 1 - Recruitment 2.0: Úvod do moderního recruitmentu

- Stav trhu práce - data a analýza situace.
- Jaké jsou současné a budoucí recruitment trendy v online i offline náboru.
- Kompetence moderního recruitera.
- Popis náborového procesu.
- Životní cyklus kandidáta a zaměstnance.
- Práce s pasivními kandidáty a mileniály.

Modul 2 - Social media recruitment: Přímé vyhledávání a oslovování zaměstnanců

- Jaké jsou poslední informace a novinky týkající se tzv. talent sourcingu.
- Definice outbound recruitment strategie pro nábor talentů.
- Význam sociálních sítí v moderním náboru zaměstnanců.
- Co odlišuje dobré recruitery a sourcery od těch špatných.
- Kde všude vyhledávat kandidáty v online světě.
- Co je to tzv. Boolean vyhledávání a proč je denní rutinou úspěšných recruiterů.
- Vyhledávání na všech platformách včetně LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram a dalších.
- Použití externích nástrojů pro denní potřeby talent sourcera nebo recruitera.
- Které kontaktní metody jsou pro nábor pracovníků nejefektivnější.
- Jak měřit efektivitu kontaktování kandidátů a zlepšování její úspěšnosti.
- Jak vytvářet zprávy, které kandidáti nemohou ignorovat.

Modul 3 - HR marketing: Tvorba marketingových kampaní v recruitmentu

- Definice inbound recruitment strategie pro nábor talentů.
- Vztah mezi employer brandingem a personal brandingem.
- Které kanály je potřeba udržovat pro efektivní tvorbu brandu.
- Tvorba, správa a analýza obsahu na sociálních sítích i mimo ně.
- Pravidla práce s obsahem na sociálních sítích - LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram a další.

Modul 4 - Employer branding: Praktická aplikace budování brandu zaměstnavatele v praxi

- Co potřebuji vědět a znát předtím, než se pustím do práce.
- Jaké jsou nejčastější chyby v ČR.
- Employer branding postavený na datech.
- Postup a jednotlivé kroky strategického budování employer brandingů.
- Co to je tzv. Employer Value Proposition (EVP).

| Recruitment Academy® Certified Sourcer

Kurz má za cíl seznámit účastníky s novými trendy a metodami recruitmentu a talent sourcingu. Účastníci odhalí kontext současného recruitmentu v souvislosti s vývojem historie náboru zaměstnanců a velmi prakticky a podrobně se seznámí s novými technikami vyhledávání a kontaktování kandidátů na sociálních sítích, ale např. i přes telefon.

Délka:	2 dny (9.00-16.30)
Místo:	termíny v Praze a Brně
Cena:	12 900 Kč bez DPH (cena pro absolventy kurzu Talent Sourcing 6 500 Kč bez DPH)



Milan Novák

V současné době působí jako CEO a zakladatel recruitment agentury GoodCall a také instituce Recruitment Academy. Zkušenosti s implementací strategií náboru a prací s talenty má již od roku 2000. Ve společnosti Grafton Recruitment působil na pozicích Branch Manager, Country manager, Regional Managing Director CEE a člen představenstva Grafton Europe v Dublinu. Vedl agenturu s více než 350 zaměstnanci. Je také členem prezidia APPS (Asociace poskytovatelů personálních služeb).



Josef Kadlec

Zakladatel společností GoodCall a Recruitment Academy. Nekonvenční headhunter, bývalý software engineer, absolvent ČVUT a talent sourcing architect. Autor knihy People as Merchandise: Crack the Code to LinkedIn Recruitment. Instruktor video kurzu Recruitment Engineering a kurátor recruitment show Hireconomics. První oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.

Cíle kurzu



- Pochopit všechny aspekty celého recruitment procesu.
- Stát se odborníkem v oboru moderního recruitmentu a být schopný okamžitě přinášet přidanou hodnotu v této oblasti.
- Získat praktické znalosti pro vyhledávání a kontaktování kandidátů na sociálních sítích a dalších zdrojích.
- Získat rozhodující výhodu nad konkurencí.
- Zlepšit efektivitu a úspěšnost náboru a vyhledávání lidí na těžko obsaditelné pozice.
- Zlepšit výkonnost celých recruitment týmů.

Obsah kurzu



Úvod do recruitmentu a jeho vývoj do dnešního dne

- Kompetence moderního recruitera.
- Popis náborového procesu.
- Životní cyklus kandidáta a zaměstnance.
- Employer branding a EVP.
- Značka zaměstnavatele a její vliv na nábor.
- Případové studie úspěšných zaměstnavatelů.
- Inbound vs. outbound recruitment.
- Zadání pracovní pozice.
- Od sourcingu k nabídce.
- Analýza požadavků, preselekce, oslovení.
- Práce s pasivními kandidáty.

Sourcing, principy tzv. Candidate Engagementu (angažovanosti kandidáta), technologie

- Úvod do social media recruitmentu s LinkedInem.
- Jak vyladit LinkedIn profil pro potřeby náboru.
- Networking strategie úspěšného recruitera.
- Vše o zacílení kandidátů na LinkedInu i mimo něj.
- Jak úspěšně kontaktovat kandidáty na LinkedInu.
- Využití LinkedIn skupin k potřebám recruitmentu.
- Výhody a nevýhody placených LinkedIn služeb.
- Závěrečný test a vyhodnocení.

Recruitment Academy® Certified Recruiter

Kurz poskytuje účastníkům nejnovější recruitment trendy a sdílí ověřené moderní techniky v oblasti řízení procesu kandidáta, vytváření tzv. talent pipelines a využívání moderních technologií a online marketingu v oblasti nábory zaměstnanců. Absolventi získají plné portfolio kompetencí moderního recruitera, včetně té hardskills části talent sourcingu, ale i softskills, jako např. pohovorování kandidátů.

Délka: 4 dny (9.00-16.30)
Místo: termíny v Praze a Brně
Cena: 27 600 Kč bez DPH (cena pro absolventy kurzu RACS 17 000 Kč bez DPH)



Milan Novák

Zakladatel společností
GoodCall a Recruitment
Academy



Josef Kadlec

Zakladatel společností
GoodCall a Recruitment
Academy



Romana Martincová

HR & Employer Branding
Manager ve společnosti L'Oréal



Eliška Šonská Stehlíková

Chief People Care Officer
ve společnosti GoodCall

Cíle kurzu



- Pochopit všechny aspekty celého recruitment procesu.
- Získat všechny kompetence moderního recruitera od talent sourcingu, recruitment procesu, pohovorování kandidátů a komunikace s hiring manažery.
- Inspirovat se nastavením recruitment procesů u ostatních účastníků kurzu.
- Získat rozhodující výhodu nad konkurencí.
- Zlepšit efektivitu a úspěšnost nábory a vyhledávání lidí na těžko obsaditelné pozice.
- Zlepšit výkonnost celých recruitment týmů.

Obsah kurzu



Úvod do recruitmentu a jeho vývoj do dnešního dne

- Kompetence moderního recruitera.
- Popis náborového procesu.
- Životní cyklus kandidáta a zaměstnance.
- Employer branding a EVP.
- Značka zaměstnavatele a její vliv na nábor.
- Případové studie úspěšných zaměstnavatelů.
- Inbound vs. outbound recruitment.
- Zadání pracovní pozice.
- Od sourcingu k nabídce.
- Analýza požadavků, preselekce, oslovení.
- Práce s pasivními kandidáty.

Sourcing, principy tzv. Candidate Engagementu (angažovanosti kandidáta), technologie

- Úvod do social media recruitmentu s Linkedlnem.
- Jak vyladit LinkedIn profil pro potřeby náboru.
- Networking strategie úspěšného recruitera.
- Vše o zacílení kandidátů na Linkedlnu i mimo něj.
- Jak úspěšně kontaktovat kandidáty na LinkedIn.
- Využití LinkedIn skupin k potřebám recruitmentu.
- Výhody a nevýhody placených LinkedIn služeb.

Management kandidáta a pohovorování

- Vztah s hiring manažery.
- Pohovorovací techniky.
- Typy pohovorovacích otázek.
- Behaviorální a kompetenční pohovory.
- Výkonnostní pohovorování.
- Drilování pohovorů s využitím kamery.
- Neverbální komunikace.
- Úspěšné uzavření kandidáta.
- Offer management - jak dávat nabídky, které se neodmítají.

Vyhodnocovací nástroje, psychometrické testování a soft skills pro recruitery

- Správné použití assessment center.
- Kontrola referencí.
- Dávání zpětné vazby.
- Time management pro recruitery - recruitment desk.
- Vyjednávací techniky a prodejní dovednosti pro recruitery.
- Závěrečný test a vyhodnocení.



Recruitment Academy

Václavské náměstí 1

110 00 Praha 1

www.recruitmentacademy.cz

Anna Rosenbaumová

Trainings Coordinator

+420 773 251 186

anna.rosenbaumova@recruitmentacademy.cz