



**RECRUITMENT
ACADEMY**

**PRODUKTOVÉ
PORTFOLIO**

OBSAH

Naši Lektoři	3
Certifikační kurzy	
RACS®	5-6
RACR®	7-9
Otevřené kurzy	
Talent Sourcing	11
Talent Sourcing Workshop	12
IT Recruitment	13
LinkedIn Kompletní průvodce	14
Recruitment Engineering	15
Live Sourcing Lab Webinář	16
Recruitment & HR Marketing	17
Placené kampaně na Facebooku a Instagramu	18
Odemykání lidského potenciálu s Janem Mühlfeitem	19
Odemykání týmového potenciálu s Janem Mühlfeitem	20
Budování vašeho osobního brandu	21
Neporazitelná mysl aneb co dělají šampioni jinak	22
Efektivní pohovorovací techniky	23
Psychologie v pohovoru	24
Psychologie v pohovoru - Pokročilé Techniky	25
Diverzita v náboru	26
Trendy a vývoj na pracovním trhu	27
Životní cyklus kandidáta a značka zaměstnavatele	28
Psychodiagnostika v HR	29
Recruitment metriky a osobní rozvoj recuitera	30
Firemní školení na míru	
Firemní školení	32
Přednášky	33

● = Na tyto kurzy se můžete přihlásit i v rámci certifikací RACS®/RACR®

NAŠI LEKTOŘI

Naši lektori mají bohaté pracovní zkušenosti, které pravidelně sdílejí na konferencích po celém světě.



Josef "José" Kadlec

José je zakladatel společnosti GoodCall a Recruitment Academy. S backgroundem softwarového engineera začal jako nekonvenční headhunter a talent sourcing architect. José je také první oficiálně certifikovaný LinkedIn recruiter ve střední a východní Evropě.



Jan Mühlfeit

Jan Mühlfeit je globální strateg, mentor, kouč a autor bestsellerů The Positive Leader (Pearson 2016) / Pozitivní leader (Albatros Media 2017). Jeho osobním posláním je pomáhat jednotlivcům, organizacím a zemím po celém světě objevit jejich lidský potenciál.



Milan Novák

V současné době působí jako CEO a spoluzakladatel 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 jako Managing Director CEE a vedl agenturu s více než 350 zaměstnanci.



Jan J. Ženaty

Psycholog, poradce a trenér s více než 12 lety praxe. Vedl a řídil tým expertů ve společnosti QED Group. Podílel se 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.



Eliška Š. Steklíková

Eliška je Chief People Care Officerem společnosti GoodCall, kde působí od roku jejího založení. Je absolventkou oborů Psychologie a Andragogika a personální řízení na Filozofické fakultě Univerzity Karlovy, kde v současnosti dále působí jako lektorka.



Blake Wittman

Obchodní manažer GoodGroup včetně agentury Goodcall, Recruitment Academy a Datacruit. Má na starosti obchodní rozvoj a prodejní aktivity skupiny. Během své kariéry těží zejména ze svých výjimečných schopností v oblasti sales a client managementu.



Romana Martincová

Romana působí jako Personální ředitelka ve společnosti Red Bull. V minulosti pracovala jako HR Manager a Employer Branding Manager ve společnosti L'Oréal. Bohaté zkušenosti z řízení různých náborových projektů získala ve společnostech GoodCall a Reed Specialist Recruitment.



Eliška Vyhánková

Je zkušená lektorka a konzultantka sociálních médií, která pomáhá jednotlivcům i různě velkým firmám s komunikační strategií, výběrem zaměstnanců a vylepšováním stávajících profiliů předáváním všech svých letitých zkušeností. Je zakladatelkou semestrálního vzdělávání Social Media Akademie.



Barbra R. Černíková

Barbara vystudovala jednooborovou psychologii na Filozofické fakultě Univerzity Karlovy v Praze. Pracovně se už od roku 2012 pohybuje v různých konzultantských organizacích - ve společnosti Deloitte zastávala manažerskou roli v oblasti vzdělávání a rozvoje a nyní vede pobočku společnosti SHL.



Tomáš E. Dombrovský

Tomáš Ervín Dombrovský pracuje jako analytik ve společnosti LMC. Podstatnou část své energie věnuje analýze dat, jejíž a trendů v propojených světech vzdělávání a práce. Nachází, pojmenovává a rozvíjí to, co je zásadní pro smysluplné uplatnění lidí a jejich lepší spolupráci ve firmách i veřejných institucích.



Jan Klusoň

Proud Chief a spoluzakladatel kariérního showroomu Welcome to the Jungle. Úspěšný Employer Branding evangelist a public speaker. Inovátor v komunikaci a vnímání HR marketingu a Employer Brandu v ČR.



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 Mistrem Evropy (2010), 2x vicemistrem světa (2008 a 2009) a juniorským mistrem světa (2006).

CERTIFIKAČNÍ KURZY

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

RECRUITMENT ACADEMY CERTIFICATION

RECRUITMENT ACADEMY CERTIFIED SOURCER | RACS®

Trendy a vývoj na pracovním trhu
1/2 dne

Analýza a interpretace dat z veřejných zdrojů, náborových služeb a průzkumů mezi zaměstnanci

Tomáš Dombrovský

Životní cyklus kandidáta a značka zaměstnavatele
1/2 dne

Segmentace recruitment procesu, employer branding a diverzita v náboru zaměstnanců

Milan Novák

Talent Sourcing
1 den

Techniky vyhledávání a oslovení zaměstnanců na LinkedInu i jinde

José Kadlec

RECRUITMENT ACADEMY CERTIFIED RECRUITER | RACR®

Efektivní pohovorovací techniky
1 den

Dovednosti a psychologie interview kandidáta pro recrity i hiring manažery

Romana Martincová
Jan Ženatý

Psychodiagnostika v HR
1/2 dne

Přehled metod a nástrojů psychologické diagnostiky využitelných pro kvalitní a efektivní výběr a rozvoj lidí v organizacích

Eliška Šonská
Barbora Černíková

Recruitment metriky a osobní rozvoj recrity
1/2 dne

Optimalizace náborového procesu a plnění osobních cílů recrity

Milan Novák

den 1

den 2

den 3

den 4



RACS®

Recruitment Academy®
Certified Sourcer

Techniky digitálního recruitmentu ve 21. století

Dvoudenní certifikační kurz Recruitment Academy Certified Sourcer [RACS®] představuje nejnovější trendy a metody náboru a talent sourcingu, včetně trendů a vývoje na trhu práce, životního cyklu kandidátů, značky zaměstnavatele a podrobných technik talent sourcingu na různých online platformách.

Délka: 2 dny (9.00-16.30)

Místo: Praha a Brno

Cena: 16 800 + DPH

CÍLE KURZU

- Dohledávat dostupná data pro HR a využívat je k optimalizaci své práce
- Identifikovat silné a slabé stránky firmy ve srovnání s konkurencí
- Nastavit optimální náborový proces
- Použít nové techniky a nástroje při práci s kandidáty
- Konvertovat pasivní kandidáty na aktivní
- Maximalizovat využití LinkedInu, Facebooku, Twitteru, Instagramu a dalších sociálních médií pro potřeby recruitmentu

LEKTOŘI



Josef "José" Kadlec



Milan Novák



Tomáš Ervín Dombrovský

OBSAH KURZU

Modul 1 (půl den) - Trendy a vývoj na pracovním trhu

- Hlavní přehledová data o trhu práce v ČR
- Nejdůležitější metriky spokojenosti a motivace lidí v práci
- Fluktuace, její hlavní příčiny + postoje lidí k dalším změnám zaměstnání
- Vývoj mezd + využívání a obliba hlavních benefitů a dalších výhod v práci
- Flexibilita, autonomie a možnosti kariérního rozvoje z pohledu zaměstnanců

Modul 2 (půl den) - Životní cyklus kandidáta a značka zaměstnavatele

- Nastavení recruitment procesu a jeho částí
- Aktivní a pasivní kandidát vs. Inbound a Outbound strategie
- Práce s kandidátem během náborového procesu
- Značka zaměstnavatele a definice EVP
- Vývoj recruitmentu v čase. Zásadní milníky, které utvářely dnešní podobu náboru

MODUL 3 NA DALŠÍ STRANĚ

Modul 3 (půl den) - Talent Sourcing

- 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
- 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, Vkontakte a dalších
- Vyhledávání na specializovaných platformách jako např. Dribbble, Behance, Bitbucket, Github, Stack Overflow, 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 recuitera
- Práce se sourcing checklistem a sourcing stackem nástrojů a pluginů
- Jak automatizovat vyhledávání kandidátů
- 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 nejfektivnější
- 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 recuitera
- Automatizace fáze kontaktování – robotické rozesílání personifikovaných LinkedIn pozvánek, atp.
- 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 recuitera
- Jak efektivně zvýšit počet LinkedIn, Facebook a dalších kontaktů bez zablokování účtu



RACR®

Recruitment Academy®
Certified Recruiter

Komplexní dovednosti moderního recruitera

Recruitment Academy Certified Recruiter [RACR®] je čtyřdenní certifikační kurz, který představuje nejnovější trendy náboru a talent sourcingu, včetně softwarových dovedností, jako je psychodiagnostika v oblasti HR a efektivní techniky pohovoru. Kurz navíc zahrnuje trendy a vývoj na trhu práce, životní cyklus uchazeče a značku zaměstnavatele, podrobné techniky získávání talentů na různých online platformách, metriky náboru a tipy pro osobní rozvoj náborových pracovníků.

Délka: 4 dny (9.00-16.30)

Místo: Praha a Brno

Cena: 33 600 + DPH

CÍLE KURZU

- Pochopit všechny aspekty celého recruitment procesu
- Získat všechny kompetence moderního recuitera 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 náboru a vyhledávaní lidí na těžko obsaditelné pozice.
- Zlepšit výkonnost celých recruitment týmů.

LEKTOŘI



Josef "José"
Kadlec



Romana
Martincová



Barbora Riedl
Černíková



Milan Novák



Eliška Šonská
Steklíková



Tomáš Ervíн
Dombrovský

OBSAH KURZU

Modul 1 (půl den) - Trendy a vývoj na pracovním trhu

- Hlavní přehledová data o trhu práce v ČR
- Nejdůležitější metriky spokojenosti a motivace lidí v práci
- Fluktuace, její hlavní příčiny + postoje lidí k dalším změnám zaměstnání
- Vývoj mezd + využívání a obliba hlavních benefitů a dalších výhod v práci
- Flexibilita, autonomie a možnosti kariérního rozvoje z pohledu zaměstnanců

Modul 2 (půl den) - Životní cyklus kandidáta a značka zaměstnavatele

- Nastavení recruitment procesu a jeho částí
- Aktivní a pasivní kandidát vs. Inbound a Outbound strategie
- Práce s kandidátem během náborového procesu
- Značka zaměstnavatele a definice EVP
- Vývoj recruitmentu v čase. Zásadní milníky, které utvářely dnešní podobu náboru

MODUL 3 - 6 NA DALŠÍCH STRANÁCH



Modul 3 (půl den) - Talent Sourcing

- 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
- Kde všude vyhledávat kandidáty v online světě
- Jak vyzdímat 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, Vkontakte 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 recuitera
- Práce se sourcing checklistem a sourcing stackem nástrojů a pluginů
- Jak automatizovat vyhledávání kandidátů
- 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 nejfektivnější
- Jak měřit efektivitu kontaktování kandidátů a zlepšování její úspěšnosti
- Jak vytvářet zprávy, které kandidáti nemohou ignorovat
- Pluginsy, které vám usnadní a zefektivní denní rutinu talent sourcera nebo recuitera
Automatizace fáze kontaktování – robotické rozesílání personifikovaných LinkedIn pozvánek, atp.
- 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 recuitera
- Jak efektivně zvýšit počet LinkedIn, Facebook a dalších kontaktů bez zablokování účtu

Modul 4 (půl den) - Efektivní pohovorovací techniky

- Jak zorganizovat úspěšný výběrový rozhovor
- Neverbální a verbální komunikace (co říkat a neříkat, co dělat a nedělat)
- Tradiční výběrový rozhovor
- Behaviorální výběrový rozhovor
- Multimodální výběrový rozhovor
- Rozhovor podle kompetencí
- Power Hiring
- Stresový výběrový pohovor
- Komunikace a vyjednávání o nabídce
- Problematické typy
- Vztah s hiring managery

Modul 5 (půl den) - Psychodiagnostika v HR

- Dozvíte se, jak rozpoznat kvalitní psychodiagnostický nástroj od nekvalitního.
- Zjistíte, jaké aspekty zvažovat, abyste byli schopní vhodně vyhodnotit situace, kdy má smysl do psychodiagnostiky investovat a kdy ne.
- Získáte přehled o metodách dostupných na českém trhu, jejich výhodách i nevýhodách a cenových relacích.
- Seznámíte se s klíčovými pojmy užívanými v této oblasti, jako je například adaptivita, validita, reliabilita, skóry, srovnávací skupina, interpretace, cut off, impression management apod.
- Ujasníte si argumenty, které můžete použít, pokud budete chtít využít psychodiagnostiky v HR procesech ve vaší organizaci prosadit.
- Budete si sami moci projít kvalitní výkonovou a osobnostní psychodiagnostikou a získat k ní zpětnou vazbu - a na vlastní kůži tak zažít, jaké je být v pozici testovaného, ale také reflektovat roli zadavatele, vyhodnocovatele a interpretátora výsledků psychodiagnostických testů.
- Dozvíte se, jak zajistit etiku a profesionální užívání psychodiagnostických metod.
- Zjistíte, jak identifikovat vhodný psychodiagnostický nástroj pro vaše konkrétní potřeby.
- Získáte tipy na relevantní prohlubující literaturu v oblasti vašeho zájmu.

Modul 6 (půl den) - Recruitment metriky a osobní rozvoj recruitera

- Využívání dat v HR
- Přehled klíčových indikátorů úspěšnosti v recruitmentu
- Srovnání (tzv. benchmark) recruitment statistik globálních i lokálních
- Výkonnostní a kvalitativní metriky v náboru
- Nastavení individuálních a týmových cílů
- Budování osobní značky a její využití v náboru
- Komunikační strategie recruitera

OTEVŘENÉ KURZY

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





TALENT SOURCING

Techniky vyhledávání a oslovoování zaměstnanců na LinkedInu i jinde

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

Na kurz se můžete přihlásit i v rámci certifikace - RACS® and RACR® (více informací na straně 4)

Délka: 1 den (9.30-16.30)

Místo: Praha a Brno

Cena: 8 400 Kč + DPH

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 odkryvání 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.

LEKTOR



Josef "José" Kadlec

OBSAH KURZU

Modul 1 - Úvod do digitálního talent sourcingu

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

Modul 2 - Vyhledávání a cílení kandidátů na soc. sítích

- Kde všude vyhledávávat kandidáty v online světě.
- Jak vyzdímat 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 většinu placených LinkedIn služeb.
- Co je to tzv. Boolean vyhledávání a proč je denní rutinou úspěšných recuiterů.
- 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 recuitera.
- Jak automatizovat vyhledávání kandidátů.

Modul 3 - Úspěšné kontaktování kandidátů i na nej obtížnější 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.
- Pluginsy, které vám usnadní a zefektivní denní rutinu talent sourcera nebo recuitera.

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 recuitera.
- Jak efektivně zvýšit počet LinkedIn, Facebook a dalších kontaktů bez zablokování účtu.



TALENT SOURCING WORKSHOP

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

Tento kurz nezávisle navazuje na kurz "Talent Sourcing" a věnuje se čistě procvičování vyhledávání a oslovovalní 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 oslovovalní kandidátů.

Délka : 1/2 den (9.00-13.00)

Místo: Praha a Brno

Cena: 4 800 Kč + DPH

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 náboru lidí na těžko obsaditelné pozice přes účinné oslovovalní.
- Procvičovat, procvičovat a zase procvičovat.

LEKTOR



**Josef "José"
Kadlec**

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, semantické, 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 efektivní
- 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, Stack Overflow 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

| Terminologie, postupy a psychologie | náboru IT profesionálů

Unikátní kurz náboru zaměstnanců v oboru informačních technologií. Trh s IT profesionály je zvláště v ČR vůbec nejpřehrátejší z celé Evropy, a proto je zde potřeba znalost IT terminologie, postupů, prostředí a psychologie v IT. 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)

Místo: Praha

Cena: 5 800 Kč + DPH

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.

LEKTOR



**Josef "José"
Kadlec**

OBSAH KURZU

- IT sourcing - statistiky a analytika oslovovalní 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 ajtáků - co na ně platí a co vůbec.
- Budoucnost IT náboru - robotizace, VR, AI, chatbots a jiné



LINKEDIN KOMPLETNÍ PRŮVODCE

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

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 sítí 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: Praha a Brno

Cena: 4 800 Kč + DPH

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.

LEKTOR



**Josef "José"
Kadlec**

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 3 - Social Media Recruitment: Nábor zaměstnanců na LinkedInu

- Jak využímat 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 vytváret LinkedIn zprávy, které kandidáti nemohou ignorovat.
- Jak odkryvat skryté a privátní LinkedIn profily potenciálních kandidátů.
- LinkedIn pluginy, které vám usnadní a zefektivní denní rutinu talent sourcera nebo recuitera.
- Jak automatizovat vyhledávání kandidátů na 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 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 recruteri čelí tvrdé realitě v podobě nedostatečného počtu kandidátů. Taková situace na trhu klade břímě na ramena všech talent sourcerů, recruterů 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. Jméno 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 + DPH

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.

LEKTOR



**Josef "José"
Kadlec**

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: Vystříle 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 jakékoli jiné sociální síti či online zdroji potenciálních kandidátů.

Délka: 60 minutes

Místo: ONLINE

Cena: Zdarma

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 postupoval při jejím obsazování.

LEKTOR



**Josef "José"
Kadlec**



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 (9.00-17.00)

Místo: Praha

Cena: 9 800 Kč + DPH

CÍLE KURZU

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

OBSAH KURZU

Modul 1 - Úvod do HR marketingu a employer brandingu

- 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 brandingu.
- Employer Value Proposition (EVP).
- Case studies a praxe z ČR i ze světa.

LEKTOŘI



Josef "José" Kadlec



Jan Klusoň



Romana Martincová

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 dozvítě spolu se SWOT analýzou a statistikami.
- Přístup firmy L'Oréal k employer brandingu - 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.



PLACENÉ KAMPAŇ NA FACEBOOKU A INSTAGRAMU

Možnosti pro HR marketing a employer branding

Seminář je ideálním průvodcem pro všechny HR pracovníky a specialisty, kteří se chtějí naučit základy placených kampaní na Facebooku a Instagramu, případně poznat jejich možnosti pro efektivnější zadávání externím dodavatelům či agenturám. Naučíte se, jak vytvářet jednoduché propagace i jak naplně využít všechny možnosti cílení a obsahu pro co nejlepší výsledky. Dozvíte se postupy, které může zvládnout každý uživatel i bez profesionálních zkušeností.

Délka: 1/2 den (9.00-13.00)

Místo: Praha

Cena: 4 800 Kč + DPH

CÍLE KURZU

- Rozlišovat možnosti jednotlivých sociálních sítí
- Zlepšit efektivitu placených kampaní na Facebooku a Instagramu
- Lépe cílit komunikaci a rozšířit budování brandu i na tyto platformy
- Snížit náklady na nábor zlepšením celkové náborové strategie skrze sociální sítě
- Rozumět případně externím agenturám a vědět, čeho mohou dosáhnout a jaké cíle jim nastavit

LEKTOR



**Eliška
Vyhánková**

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 možnosti

- LinkedIn a jeho využití.
- Twitter a Instagram vs. HR.
- Další sociální sítě, které stojí za 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 (9.00-16.00)

Místo: Praha

Cena: 7 900 Kč + DPH

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.

LEKTOR



**Jan
Mühlfeit**

OBSAH KURZU

- Každý z nás má obrovský potenciál, ale málokdo ho dokáže využít.
- Nalezení své osobní výjimečnosti je krokem k poznání své míše, která je v této metodice založená právě na silných stránkách.
- Jak uskutečnit svůj sen pomocí silných stránek.
- V teoretické části se dozvítě 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 odpolevní 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 (9.00-16.00)

Místo: Praha

Cena: 8 900 Kč + DPH

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.

LEKTOR



**Jan
Mühlfeit**

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 dozvítě 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 pracujete na jejich využití v každodenním životě formou různých cvičení. Účastníci se 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.



BUDOVÁNÍ VAŠEHO OSOBNÍHO BRANDU

| Techniky tvorby strategie a aktivace osobní značky | pro život i byznys

Bývalý Prezident Microsoftu pro Evropu, Jan Mühlfeit, který reportoval přímo Billu Gatesovi, a spoluzakladatel holdingu GoodCall s více než 140 zaměstnanci, José Kadlec, se spojili, aby vytvořili první unikátní kurz na téma tvorby a implementace osobního brandu. Oba spojuje několik věcí. Za prvé oba vystudovali informatiku na ČVUT. Ale hlavně oba využili sílu osobního brandu k vybudování byznysu a stali se dominantními leadery svého oboru. Kurz Budování vašeho osobního brandu nepomůže pouze jednotlivcům, ale také společnostem, které potřebují využít osobní brand svých zaměstnanců k budování firemních cílů jako prodej, recruitment nebo budování značky zaměstnavatele.

Délka: 1 den (9.00-17.00)

Místo: Praha

Cena: 7 900 Kč + DPH

CÍLE KURZU

- Jak si vydefinovat svoje PVP (Personal Value Proposition)
- Myslet o sobě jako o produkту
- Zvýšit svoje obchodní výsledky
- Zvýšit obchodní výsledky společnosti, ve které působíte
- Vytvořit si svůj osobní media plán
- Stát se vedoucím expertem nebo industry influencerem ve svém oboru

LEKTOŘI



Jan Mühlfeit



Josef "José" Kadlec

OBSAH KURZU

Modul 1 - Strategie budování osobního brandu

- V jakém světě žijeme – svět je překomunikován, ale má problémy se soustředěním
- V čem jste unikát
- Jaké brandy existují z pohledu minulost/současnost
- Jak lépe poznat sám sebe a budovat svoji značku
- Jak poznat svoje talenty, oblíbené činnosti a osobní hodnoty
- Jak využít to, jaký jsem, abych dokázal to, co chci
- Jak definovat svůj vlastní autentický příběh a jak ho komunikovat
- Co je charisma a jak na něm zapracovat
- Jak vytvářet vztahy s lidmi a jak s nimi komunikovat
- Jaký je rozdíl mezi motivací a inspirací

Modul 2 - Aktivace osobního brandu

- Sociální sítě a typy digitálního obsahu
- Příklady postů na sociálních sítích a jak tvořit expertní obsah efektivně
- Příklady micro-influencerů z různých oborů a jak tvoří obchodní osobní brand
- Technický přehled všech social media formátů včetně těch, o kterých jste nejspíš nevěděli
- Jak zajistit maximální dosah vašich příspěvků
- Jak získat alespoň 200 likes na skutečně každý váš příspěvek
- Jak získat 30 000 LinkedIn followerů do roku nebo dříve
- Automatizace rutinních úkolů jako např. rozesílání LinkedIn pozvánek na autopilota



NEPORAZITELNÁ MYSL

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: 1/2 den (9.00-13.00)

Místo: Praha

Cena: 4 900 Kč + DPH

LECTORS



Jan Mühlfeit



David Svoboda

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
- Seznámíte se s unikátní koučovací technikou pro koučování U-Grow (z bestselleru Pozitivní Leader)
- Dozvíte se, co je dovádí do stavu flow, kde člověk podává optimální výkon i v těžkých podmínkách, protože využíváte svůj přirozený talent
- Dozvíte se, jaký je rozdíl mezi inspirací a motivací člověka
- A dále řady dalších technik, které umožní setrvání ve stavu flow a tím i optimální výkon z dlouhodobé perspektivy



EFEKTIVNÍ POHOVOROVACÍ TECHNIKY

Dovednosti a psychologie interview kandidáta
pro recuitery i hiring manažery

Spoléháte při výběru správného kandidáta na intuici nebo aplikujete vědou ověřené techniky a přístupy k pohovorovacím metodám? A jaká z těchto dvou možností nám zajistí správnou volbu kandidáta? Jaké existují typy osobnosti a jak je odhalit při pohovoru? Jak se vyvarovat náboru problematického typu osobnosti? Všechna tato téma a situace budeme teoreticky probírat i prakticky aplikovat v tomto kurzu.

Na kurz se můžete přihlásit i v rámci certifikace - RACR® - Recruitment Academy Certified Recruiter

Délka: 1 den (9.00-16.30)

Místo: Praha

Cena: 8 400 Kč + DPH

CÍLE KURZU

- Zdokonalíte se v oblasti pohovorů a různých přístupů k pohovoru
- Budete vědět kolik a jaké otázky položit kandidátovi, abyste zjistili pravdivé odpovědi, které zabezpečí výběr toho nejlepšího uchazeče vůči dané pozici, týmu, firmě
- Jak dávat nabídky, které se neodmítají, aneb jak vyjednávat a dosáhnout 100% úspěšnosti při akceptaci nabídeku ze strany kandidátů
- Jak pozitivně ovlivňovat vztah s hiring manažery, abychom dosáhli úspěšné spolupráce se vzájemnou důvěrou

LEKTOR



**Romana
Martincová**

OBSAH KURZU

- Jak zorganizovat úspěšný výběrový rozhovor
- Neverbální a verbální komunikace (co říkat a neříkat, co dělat a nedělat)
- Tradiční výběrový rozhovor
- Behaviorální výběrový rozhovor
- Multimodální výběrový rozhovor
- Rozhovor podle kompetencí
- Power Hiring
- Stresový výběrový rozhovor
- Komunikace a vyjednávání o nabídce
- Problematické typy
- Vztah s hiring managerem



PSYCHOLOGIE V POHOVORU

| Metoda Paula Ekmana ve vedení pohovorů

Lež je problematický fenomén, který neumíme odlišovat od pravdivé výpovědi se 100% jistotou. Metoda Paula Ekmana je z hlediska vedení rozhovoru jednou z nejúspěšnějších (zkušení profesionálové 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 konzistence 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 lží. 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 videoukázek 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 (9.00-17.00)

Místo: Praha

Cena: 7 900 Kč + DPH

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.

LEKTOR



**Jan J.
Ženaty**

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 lží.
- 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

POKROČILÉ TECHNIKY

| Praktický nácvik vytváření a kladení účinných otázek, které mají za cíl prověřit tzv. HoT spots

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 nepravidlivé výpovědi). Psychologie v pohovoru II. - pokročilé techniky je tedy jakýmsi "drilem", 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 lží, 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 (9.00-17.00)

Místo: Praha

Cena: 7 900 Kč + DPH

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.

LEKTOR



**Jan J.
Ženaty**

OBSAH KURZU

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



DIVERZITA V NÁBORU

Význam diverzity, inkluze a předsudků
v moderním recruitmentu

Kurz Diverzita v náboru si klade za cíl dále rozvíjet znalosti personalistů a recruitment profesionálů. Účastníky seznámuje s takzvanými 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 dozvědějí, jak se takovým chybám vyhýbat používáním srovnatelných dat, které lze o kandidátech zjišťovat během náborového procesu.

Délka: 1 den (9.00-17.00)

Místo: Praha

Cena: 7 900 Kč + DPH

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

LEKTOŘI



Milan Novák



Jan J. Ženaty

OBSAH KURZU

TEORETICKÁ ČÁST

- 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 pojmu Afinitní zkreslení, Konfirmační zkreslení, Skupinové myšlení, Haló efekt

INTERAKTIVNÍ ČÁST

- Jste předpojati?
- 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)



TRENDY A VÝVOJ NA PRACOVNÍM TRHU

| Analýza a interpretace dat z veřejných zdrojů,
| náborových služeb a průzkumů mezi zaměstnanci

Před tím, než začnete analyzovat a vylepšovat svoje recruitment aktivity, je potřeba se podívat na data z trhu a trendy, které pracovní trh ovlivňují. Úvodní modul RACS/RACR vás do této recruitment analytik a metrik včetně fluktuace, vývoje mezd a oblity benefitů zasvětí. Díky těmto číslům získáte přehled o tom, kde máte své silné a slabé stránky náboru.

Na kurz se můžete přihlásit i v rámci certifikace - RACS® and RACR® (více informací na straně 4)

Délka: 1/2 den (9.00-12.00)

Místo: Prague

Cena: 4 200 Kč + DPH

LEKTOR



Tomáš Ervín Domborovský

OBSAH KURZU

- Hlavní přehledová data o trhu práce v ČR
- Nejdůležitější metriky spokojenosti a motivace lidí v práci
- Fuktuace, její hlavní příčiny + postoje lidí k dalším změnám zaměstnání
- Vývoj mezd + využívání a oblity hlavních benefitů a dalších výhod v práci
- Flexibilita, autonomie a možnosti kariérního rozvoje z pohledu zaměstnanců
- Získáte přehled o dostupných datech pro HR, budete je umět dohledávat a pracovat s nimi.
- Využívat nejdůležitější metriky k optimalizaci své práce.
- Identifikovat silné a slabé stránky firmy ve srovnání s konkurencí.
- Nastavit podmínky a náborovou komunikaci vzhledem k aktuálním nejsilnějším potřebám vybraných cílových skupin.
- Kromě dat pro nábor získáte argumenty pro lepší, dobré cílenou péči o stávající zaměstnance firmy (tzn. snížte fluktuaci).

PRO KOHO JE KURZ URČEN

- Personalistům, recruterům, headhunterům, HR specialistům a generalistům
- Konzultantům personálních agentur, executive search společností či externím HR pracovníkům
- Hiring manažerům a dalším pracovníkům zainteresovaných v náboru zaměstnanců
- Manažerům, ředitelům, členům boardu, majitelům společností, které zajímá oblast náboru zaměstnanců.



ŽIVOTNÍ CYKLUS KANDIDÁTA A ZNAČKA ZAMĚSTNAVATELE

| Segmentace recruitment procesu,
| employer branding a diverzita v náboru zaměstnanců

Moderní pojetí recruitmentu je postaveno na dokonalém porozumění chování a reakcí kandidátů. Jednotlivé fáze náboru lze rozdělit v návaznosti na životní cyklus a myšlenkové pochody kandidátů, kteří prochází fází zjištění, případně hledání, zvažování a jen pokud je dokážeme správně zaujmout, dostáváme se do dalších částí náborového procesu. Nábor je o budování vztahů, což se neobejdě bez vhodné strategie zaměstnavatelské značky a správném nastavení výběru bez předsudků a bariér.

Na kurz se můžete přihlásit i v rámci certifikace - RACS® and RACR® (více informací na straně 4)

Délka: 1/2 den (13.00-16.30)

Místo: Prague

Cena: 4 200 Kč + DPH

LEKTOR



Milan Novák

OBSAH KURZU

- Nastavení recruitment procesu a jeho částí
- Aktivní a pasivní kandidát vs. Inbound a Outbound strategie
- Práce s kandidátem během náborového procesu
- Značka zaměstnavatele a definice EVP
- Vývoj recruitmentu v čase. Zásadní milníky, které utvářely dnešní podobu náboru.
- Nastavit optimální náborový proces
- Použít nové techniky a nástroje při práci s kandidáty
- Definovat značku zaměstnavatele
- Konvertovat pasivní kandidáty na aktivní

PRO KOHO JE KURZ URČEN

- Personalistům, recruterům, headhunterům, HR specialistům a generalistům
- Konzultantům personálních agentur, executive search společností či externím HR pracovníkům
- Hiring manažerům a dalším pracovníkům zainteresovaných v náboru zaměstnanců
- Manažerům, ředitelům, členům boardu, majitelům společností, které zajímá oblast náboru zaměstnanců



PSYCHODIAGNOSTIKA V HR

Přehled metod a nástrojů psychologické diagnostiky využitelných pro kvalitní a efektivní výběr a rozvoj lidí v organizacích

Vhodně zvolená psychodiagnostika může pomoci lépe zmapovat osobnost, schopnosti, motivy a potenciál kandidáta či zaměstnance. V mnoha případech toto poznání dokáže podstatně urychlit a zpřesnit. Psychodiagnostické testování zajistí vyšší míru objektivity získaných poznatků a nabídne rozšířené možnosti srovnání s obecnými normami či konkrétní srovnávací skupinou. Může také pomoci lépe odhalit jedince schopné výjimečné stylizace či naopak skryté talenty mezi kandidáty - a důsledněji tak ohlédat návratnost vašich investic do náboru či rozvoje.

Na kurz se můžete přihlásit i v rámci certifikace - RACR® - Recruitment Academy Certified Recruiter

Délka: 1/2 den (9.00-12.00)

Místo: Praha

Cena: 4 200 Kč + DPH

LEKTORI



Eliška Šonská
Steklíková



Barbora Riedl
Černíková

OBSAH KURZU

- Dozvíte se, jak rozpoznat kvalitní psychodiagnostický nástroj od nekvalitního.
- Zjistíte, jaké aspekty zvažovat, abyste byli schopní vhodně vyhodnotit situace, kdy má smysl do psychodiagnostiky investovat a kdy ne.
- Získáte přehled o metodách dostupných na českém trhu, jejich výhodách i nevýhodách a cenových relacích.
- Seznámíte se s klíčovými pojmy užívanými v této oblasti, jako je například adaptivita, validita, reliabilita, skóry, srovnávací skupina, interpretace, cut off, impression management apod.
- Ujasněte si argumenty, které můžete použít, pokud budete chtít využít psychodiagnostiky v HR procesech ve vaší organizaci prosadit.
- Budete si sami moci projít kvalitní výkonovou a osobnostní psychodiagnostikou a získat k ní zpětnou vazbu - a na vlastní kůži tak zažít, jaké je být v pozici testovaného, ale také reflektovat roli zadavatele, vyhodnocovatele a interpretátora výsledků psychodiagnostických testů.
- Dozvíte se, jak zajistit etiku a profesionální užívání psychodiagnostických metod.
- Zjistíte, jak identifikovat vhodný psychodiagnostický nástroj pro vaše konkrétní potřeby.
- Získáte tipy na relevantní prohlubující literaturu v oblasti vašeho zájmu.

PRO KOHO JE KURZ URČEN

- Personalistům, recruiterům, headhunterům, HR specialistům a generalistům, kteří pomáhají maximálně využít či rozvinout potenciál a schopnosti kandidátů či stávajících zaměstnanců.
- Konzultantům personálních agentur, executive search společností či externím HR pracovníkům, kteří chtějí svým klientům poskytnout další přidanou hodnotu nad rámec vyhledávání a oslobování kandidátů - schopnost poradit, jaké nástroje použít pro identifikaci „toho pravého“.
- Všem, kteří se ve své práci setkávají s psychodiagnostickými metodami a chtěli by získat větší jistotu v jejich uplatňování, nebo by jejich užívání rádi do svého repertoáru zařadili.



RECRUITMENT METRIKY A OSOBNÍ ROZVOJ RECRUITERA

| Optimalizace náborového procesu a plnění osobních
cílů recuitera

Využívání dat v oblasti HR je stále jen v začátcích. Pokud nedokážeme správně měřit a vyhodnocovat naše aktivity a procesy, nelze je ani zlepšovat. Kvalitně zpracovaný proces náboru vede k pozitivní zkušenosti kandidáta a k efektivitě uvnitř společnosti. Můžeme ušetřit čas i peníze. V modulu se podíváme na nejlepší praxi na trhu a dozvěte se, jak top společnosti snižují délku náboru a šetří na nákladech. Proč jsou někteří recruiteři úspěšní a někteří ne? Jak stavět své osobní cíle a růst v osobní i profesní rovině? I tato téma jsou součástí modulu, aby pomohly nastartovat nebo posunout Vaši kariéru v oblasti recruitmentu.

Na kurz se můžete přihlásit i v rámci certifikace - RACR® - Recruitment Academy Certified Recruiter

Délka: 1/2 den (13.00-16.30)

Místo: Prague

Cena: 4 200 Kč+ DPH

LEKTOR



Milan Novák

OBSAH KURZU

- Využívání dat v HR
- Přehled klíčových indikátorů úspěšnosti v recruitmentu
- Srovnání (tzv. benchmark) recruitment statistik globálních i lokálních
- Výkonností a kvalitativní metriky v náboru
- Nastavení individuálních a týmových cílů
- Budování osobní značky a její využití v náboru
- Komunikační strategie recuitera

PRO KOHO JE KURZ URČEN

- Personalistům, recuiterům, headhunterům, HR specialistům a generalistům
- Konzultantům personálních agentur, executive search společností či externím HR pracovníkům
- Hiring manažerům a dalším pracovníkům zainteresovaných v náboru zaměstnanců
- Manažerům, ředitelům, členům boardu, majitelům společností, které zajímá oblast náboru zaměstnanců

FIREMNÍ ŠKOLENÍ NA MÍRU

Připravíme pro vás školení na míru přesně podle vašich potřeb. Školení lze realizovat v českém a anglickém jazyce. Všechna tato téma dokážeme dodat kdekoliv v ČR nebo v Evropě jako firemní školení, prezentaci, online školení nebo formou coachingu a konzultací.





FIREMNÍ ŠKOLENÍ

Školení šité na míru pro konkrétní potřeby
vaší společnosti

Víme, jak připravit přizpůsobené kurzy pro celé skupiny, šité na míru vaši konkrétní oblasti. Zaměříme se na téma, které potřebujete. To jsou naše kurzy šité na míru - určené pro společnosti a další skupiny.

Specifikace: Lokalita, rozsah a cena kurzu jsou odvozeny od individuálních potřeb našich klientů. Rádi vás kontaktujeme a projednáme konkrétní návrh.

LEKTORI



Jan Mühlfeit



**Josef "José"
Kadlec**



Jan J. Ženatý



Milan Novák



Blake Wittman



Eliška Vyhánková

TÉMATA ŠKOLENÍ

- Obsah našich přizpůsobených školení lze odvodit z našich otevřených kurzů nebo certifikovaných školení. Může být také navržen čistě pro vaše specifické potřeby.
- Talent sourcing
- Social media recruitment
- Pohovorovací techniky
- Psychologie v pohovoru
- Recruitment & headhunting po telefonu
- Náborové procesy
- IT recruitment
- LinkedIn kompletní průvodce
- Psychodiagnostika
- Recruitment & HR marketing
- Employer branding
- Social selling
- Business personal branding
- Digitální recruitment
- Millennials recruitment & retention
- Employee engagement
- Recruitment data & analytics
- HR tech a budoucnost recruitmentu
- Odemykání lidského a týmového potenciálu
- Hiring manager training

PRO KOHO JE KURZ URČEN

- Recruiters
- HR profesionály
- Talent Sourcers

- Talent Acquisition Managers
- CEOs
- Board Members a další



PŘEDNÁŠKY

Projevy krátkého formátu na různá téma, která informují a motivují vaše zaměstnance

Chtějí vaši manažeři přezkoumat současnou situaci na trhu práce? Potřebujete jim ukázat obtíže spojené se současnou poptávkou po náboru lidí? Chcete, aby porozuměli moderním metodám náboru a ukázali jim, jak se mohou zapojit do náboru?

Délka: 1 - 2 hodiny

Místo: Dohodou

Cena: Dle téma a přednášejícího

Jazyk: Česky / Anglicky

LEKTORI



Jan Mühlfeit



Josef "José" Kadlec



Milan Novák



Blake Wittman

TÉMATA PŘEDNÁŠEK

- Analýza náboru a údaje o trhu práce
- Nejnovější HR technologie a nové trendy v náboru
- Motivační řeč pro náboráře
- Trendy v náboru sociálních médií a osvědčené postupy
- Firemní osobní branding
- Diversity Recruiting and Unconscious Bias
- LinkedIn Social Selling
- Recruitment and Management of Millennials

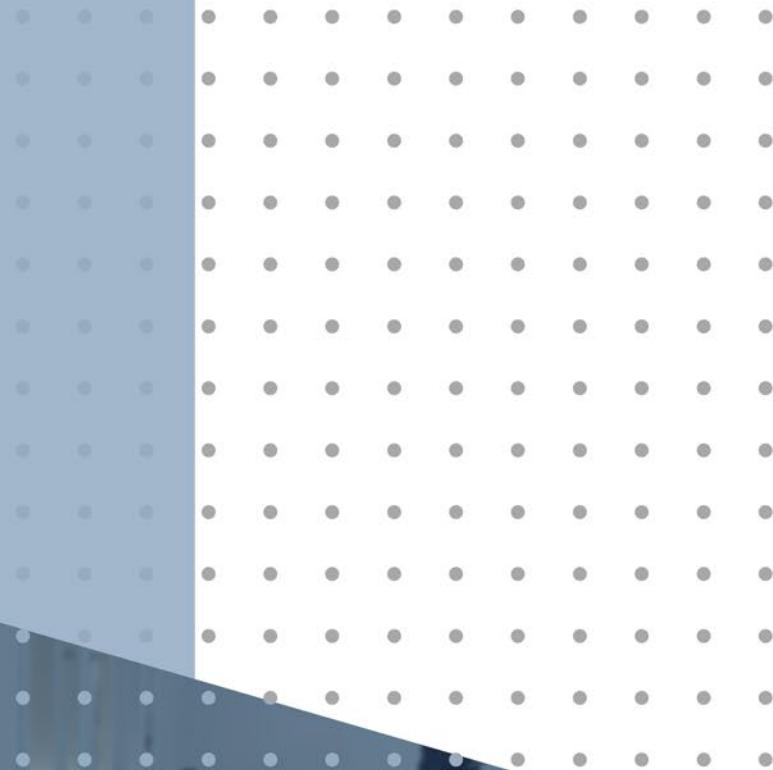
PRO KOHO JE KURZ URČEN

- Recruiters
- HR profesionály
- Talent Sourcers
- Talent Acquisition Managers
- CEOs
- Board Members a další



**RECRUITMENT
ACADEMY**

Václavské náměstí 1
110 00, Praha 1
www.recruitment.academy



Irma Marič
Training Coordinator

+420 773 251 186
irma.maric@recruitmentacademy.cz