

Humanform

**AREA SELEZIONE**

**PROPOSTA FORMATIVA**

## **RICERCA E SELEZIONE**

Formare una figura professionale, in grado di gestire il processo di Ricerca e Selezione delle risorse umane attraverso l'acquisizione di strategie, competenze e risorse utili ad approcciarsi e svolgere efficacemente il processo di selezione nelle sue sfaccettature e complessità

**DURATA: 24h**



### CONTENUTI

- Il ruolo dell'Esperto di Selezione: competenze e obiettivi
- Le trappole e gli errori del selettore: come evitarli
- Analisi del ruolo: Job Description e Job Profile
- Strategie di Recruiting: mercato interno, mercato esterno, web recruiting, social network, employer branding.
- Screening dei curricula, criteri di selezione
- Convocazione telefonica del candidato, colloquio telefonico
- Le fasi dell'intervista di selezione: apertura, conduzione, chiusura
- L'uso sapiente delle domande
- Il report finale di selezione e il feedback



**PROPOSTA FORMATIVA**

## **COMUNICARE EFFICACEMENTE CON IL CANDIDATO**

Acquisire abilità e strategie specifiche nella Comunicazione Efficace, migliorando le performance e l'efficacia dei processi di comunicazione e sviluppando capacità di osservazione e di ascolto dei segnali e del linguaggio verbale e non verbale del candidato.

**DURATA: 8h**



### CONTENUTI

- I livelli della comunicazione: Verbale, Non Verbale, Paraverbale
- Gli assiomi della comunicazione
- Interpretazione della Comunicazione non Verbale del Candidato
- Ascolto attivo: la riformulazione
- L'assertività e la Comunicazione Positiva



## PROPOSTA FORMATIVA

# STRUMENTI PER VALUTARE: PNL

Acquisire tecniche e strumenti utili all'analisi dei processi comunicativi in atto ed alla lettura sistematica degli elementi "chiave" che sottendono il successo o l'insuccesso delle relazioni con il candidato, al fine di migliorare la comunicazione, ottimizzare il clima relazione e comprendere al meglio le aspettative i desideri, i criteri di orientamento e di decisione del candidato.

**DURATA: 12h**



### CONTENUTI

- La programmazione Neuro Linguistica per stabilire una relazione ottimale con il candidato e comprendere il suo sistema di valori, le motivazioni e i bisogni che lo muovono
- Il rapport
- I sistemi rappresentazionali
- I metaprogrammi



**PROPOSTA FORMATIVA**

## **STRUMENTI PER VALUTARE: ANALISI TRANSAZIONALE**

Fornire, attraverso le conoscenze di base dei principali concetti dell'Analisi Transazionale, strumenti e competenze al fine di migliorare le proprie performance comunicative, risolvere i problemi di comunicazione e gestire in modo più efficace le relazioni professionali.

**DURATA: 12h**



### CONTENUTI

- L'Analisi Transazionale per leggere e riconoscere la comunicazione del candidato, individuarne le caratteristiche di personalità e permettere al selezionatore di gestire la Relazione
- Gli stati dell'Io
- Le posizioni esistenziali
- Le spinte ad agire



## PROPOSTA FORMATIVA

# IL PROCESSO DI SELEZIONE IL COLLOQUIO, STRATEGIE EFFICACI PROFILI A COLORI

Fornire le competenze e le strategie per poter lavorare efficacemente nella Selezione del Personale.

Il corso prepara tecnicamente professionisti che già lavorano, o che hanno intenzione di lavorare come:

- Responsabile interno della selezione del personale
- Responsabile della selezione nell'azienda di gestione delle risorse umane
- Responsabile della selezione nell'agenzia di lavoro temporaneo
- Libero professionista che si occupa di selezione del personale
- Migliorare la conoscenza d'insieme della funzione risorse umane e approfondirne tecniche e strumenti
- Identificare i principi della gestione delle risorse umane e il significato delle politiche del personale
- Conoscere le principali leve gestionali
- Gestire colloqui efficaci

**DURATA: 48h**



### CONTENUTI

#### IL PROCESSO DI SELEZIONE 2GG

- Valutazione delle Risorse Umane, Governance delle Risorse Umane, Formazione delle Risorse Umane, Incentivazione delle Risorse Umane
- L'analisi della committenza: Lo studio della struttura organizzativa, Le differenze nella selezione in Azienda, per gli Enti, per le Agenzie di ricerca e selezione
- La "consulenza" nella selezione: L'analisi della domanda, La job Analysis, Descrizione, analisi specifica della mansione all'interno del contesto aziendale, La definizione delle skill dei candidati, I mansionari
- Tecnica della selezione: tecniche del colloquio di selezione, Il processo della selezione, Il recruiting e i vari canali, L'analisi dei curricula, La scelta degli strumenti della selezione
- Gli strumenti della selezione: esercitazioni individuali, esercitazioni di gruppo, il colloquio individuale, l'intervista di selezione, giochi di gruppo, Assessment Center
- La valutazione dei profili e la stesura della relazione, la presentazione della rosa dei candidati, il colloquio finale in Azienda, l'inserimento del candidato



### CONTENUTI

#### COLLOQUI, STRATEGIE EFFICACI 2GG

- La comunicazione interpersonale nell'attività di selezione: elementi di comunicazione verbale, non verbale e paraverbale
- Rimuovere le barriere alla comunicazione
- Le tecniche di ascolto.
- Usare in modo produttivo il feedback
- In che modo la comunicazione non verbale influenza le interazioni.
- Livelli logici e loro congruenza: livelli verbale, paraverbale, non verbale; **calibrazione, ricalco, guida, posizioni percettive**
- Importanza dei **Metaprogrammi** nella selezione del personale
- Il **Metamodello** come strumento per la gestione dei colloqui.
- Domande Spietate, Domande Strategiche, Domande a Spirale




### CONTENUTI


#### IL PROFILO COLORE DEI CANDIDATI 2GG


- Criteri, credenze, valori e comportamenti
- Come creare rapport con le diverse tipologie:  
Cosa fare e cosa evitare / Ricalco su valori e credenze
- Le 4 energie-colore
- Le 4 energie-colore dentro di noi
- Le 4 energie-colore in azione nelle relazioni
- Le 4 energie-colore al lavoro
- Introversione ed estroversione in azione
- Pensiero e sentimento nella vita quotidiana
- Riconoscere le 4 energie-colore
- Comunicare con le energie-colore
- Esercitazioni pratiche



## CONTATTI

 Via Manzoni, 37 | 20121 Milano

 tel. +39 02 94393401

 fax +39 02 94393020

 [info@humanform.it](mailto:info@humanform.it)

[humanform.it](https://www.humanform.it)

