



Szkolenie - Edukacja przeciwdziałania mobbingowi z wykorzystaniem gry szkoleniowej Mobbusters w praktyce

Numer usługi 2024/09/08/164797/2298111

6 000,00 PLN brutto

4 878,05 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

121,95 PLN netto/h

BUSINESS PLAY
EUROPE SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 05.11.2024 do 27.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane dla:

- trenerów biznesu, trenerów wewnętrznych w organizacjach, edukatorów oraz coachów,
- wykładowców w obszarze zarządzania, HR i prawa,
- psychologów biznesu,
- menedżerów, liderów zespołów i kadry zarządzającej,

którzy:

- pragną efektywnie zarządzać polityką kadrową w swoich firmach, z naciskiem na profilowanie pracowników i ocenę ich kompetencji,
- dążą do podnoszenia wydajności zespołów, by realizować zlecenia z najwyższą jakością i zgodnie z harmonogramem,
- stają przed wyzwaniem związanym z mobbingiem w miejscu pracy i potrzebują narzędzi oraz wiedzy do skutecznego przeciwdziałania temu zjawisku,
- chcą przekazywać wiedzę dotyczącą świadomego podejmowania decyzji antymobbingowych, opartych na praktycznych doświadczeniach zdobytych podczas szkolenia,
- pragną wdrożyć grywalizację jako element motywacyjny, aby zwiększyć zaangażowanie uczestników oraz maksymalizować efektywność usług rozwojowych.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do samodzielnego zrozumienia i skutecznego wykorzystania gry Mobbusters w procesie szkoleniowym, umożliwiającym integrację elementów grywalizacji z treściami merytorycznymi oraz rozwijającym umiejętności planowania, organizacji i monitorowania działań szkoleniowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia elementy gry Mobbusters, identyfikując ich strukturę i zasady rozgrywki	identyfikuje różne elementy gry takie jak plansze, karty, znaczniki i inne akcesoria	Test teoretyczny
	opisuje funkcje poszczególnych elementów w kontekście strategii gry	Test teoretyczny
	klasyfikuje rodzaje kart akcji oraz ich wpływ na przebieg rozgrywki	Test teoretyczny
		Debata swobodna
	rozdziela role i cele poszczególnych graczy w grze Mobbusters	Debata swobodna
Planuje i wdraża grywalizację w procesie szkoleniowym, integrując treści merytoryczne z symulacją	analizuje zasady rozgrywki i ich implikacje dla strategii podejmowanych działań	Debata swobodna
	tworzy plan grywalizacji, uwzględniając cele edukacyjne oraz potrzeby uczestników	Debata swobodna
		Test teoretyczny
	dobiera odpowiednie narzędzia i elementy grywalizacyjne do tematyki szkolenia	Debata swobodna
	ocenia skuteczność wdrożenia grywalizacji w kontekście osiągniętych efektów edukacyjnych	Debata swobodna

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Monitoruje postępy uczestników w grze, oceniając ich zdolność do zrozumienia zasad oraz efektywność w wykorzystaniu grywalizacji</p>	<p>obserwuje aktywność uczestników w trakcie gry, rejestrując ich zaangażowanie i interakcje</p>	<p>Debata swobodna</p>
	<p>ocenia stopień zrozumienia zasad gry oraz umiejętność ich zastosowania w praktyce</p>	<p>Debata swobodna</p>
	<p>analizuje strategie podejmowane przez uczestników i ich skuteczność w osiągnięciu celów gry</p>	<p>Debata swobodna</p>
	<p>udziela feedbacku uczestnikom w celu poprawy ich działania i efektywności</p>	<p>Debata swobodna</p>
	<p>dokonuje ewaluacji postępów uczestników pod kątem osiągniętych celów szkoleniowych</p>	<p>Debata swobodna</p>
<p>Ocenia rezultaty uczestników, analizując ich osiągnięcia w kontekście przyswojenia wiedzy i umiejętności wynikających z działalności szkoleniowej</p>	<p>dokonuje kompleksowej oceny wyników uczestników pod kątem osiągniętych celów szkoleniowych</p>	<p>Debata swobodna</p>
	<p>porównuje efekty szkolenia z założonymi oczekiwaniami i standardami</p>	<p>Debata swobodna</p>
	<p>analizuje indywidualne osiągnięcia uczestników oraz możliwości ich rozwoju</p>	<p>Debata swobodna</p>
	<p>wnioskuje o skuteczności przekazanej wiedzy i umiejętności w praktyce</p>	<p>Debata swobodna</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje pojęcie mobbingu i opisuje aspekty prawne i psychologiczne	Rozróżnia różne formy zachowań mobbingowych, takie jak zastraszanie, wykluczenie społeczne, manipulacja czy szantaż emocjonalny	Test teoretyczny
	Definiuje kluczowe przepisy prawne dotyczące mobbingu, jak również instytucje i organy odpowiedzialne za egzekwowanie tych przepisów	Test teoretyczny
	Charakteryzuje psychologiczne mechanizmy stosowane przez sprawców mobbingu, włączając w to manipulację, gaslighting i dezinformację	Test teoretyczny
	Opisuje skutki psychologiczne mobbingu dla ofiar, takie jak obniżone poczucie własnej wartości, stres i depresja	Debata swobodna
Planuje szkolenie z wykorzystaniem gry Mobbusters	Omawia strategie przeciwdziałania mobbingowi, w tym promowanie kultury organizacyjnej opartej na szacunku, uczciwości i otwartości	Debata swobodna
	Planuje strukturę i sekwencję modułów szkoleniowych, uwzględniając hierarchię tematyczną i logiczną	Analiza dowodów i deklaracji
	Projektuje interaktywne elementy szkolenia, takie jak symulacje, gry i dyskusje, aby zwiększyć zaangażowanie uczestników	Debata swobodna
	Wybiera odpowiednie metody oceny postępów uczestników, takie jak testy, ankiety czy studia przypadków	Debata swobodna
	Planuje strategie utrzymania zaangażowania i motywacji uczestników na każdym etapie szkolenia	Debata swobodna

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumie psychologiczne wymiary mobbingu:	<p>Rozpoznaje psychologiczne mechanizmy wykorzystywane przez sprawców mobbingu do manipulacji i kontroli</p>	Test teoretyczny
	<p>Analizuje wpływ mobbingu na zdrowie psychiczne i fizyczne ofiar oraz jego skutki dla efektywności pracy i klimatu organizacyjnego</p>	Debata swobodna
	<p>Wyjaśnia znaczenie świadomości emocjonalnej i kompetencji społecznych w radzeniu sobie z mobbingiem</p>	Debata swobodna
	<p>Rozpoznaje sytuacje mobbingowe w miejscu pracy i potrafi identyfikować zachowania charakterystyczne dla tego zjawiska</p> <p>Zdobywa wiedzę na temat różnych strategii psychologicznych, takich jak asertywność, empatia i budowanie wsparcia społecznego, które mogą być skuteczne w przeciwdziałaniu mobbingowi</p> <p>Opracowuje scenariusze i przypadki do symulacji, które odzwierciedlają różnorodne sytuacje mobbingowe w miejscu pracy</p>	<p>Debata swobodna</p> <p>Debata swobodna</p> <p>Debata swobodna</p>
Projektuje szkolenie dotyczące psychologicznych wymiarów mobbingu z wykorzystaniem gry Mobbusters	<p>Projektuje ćwiczenia praktyczne i role-playing, które umożliwiają uczestnikom praktyczne stosowanie strategii przeciwdziałania mobbingowi</p>	Debata swobodna
	<p>Dopasowuje treści merytoryczne szkolenia do specyficznych potrzeb i kontekstu organizacyjnego uczestników</p> <p>Tworzy interaktywne moduły szkoleniowe, które umożliwiają uczestnikom eksplorowanie różnych aspektów psychologicznych mobbingu</p>	<p>Debata swobodna</p> <p>Debata swobodna</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje przewagę konkurencyjną dla przedsiębiorstwa branży edukacyjnej	Analizuje konkurencyjność rynku edukacyjnego, identyfikując luki i możliwości dla rozwoju oferty	Debata swobodna
	Wykorzystuje grywalizację jako unikalne narzędzie edukacyjne, które może przyciągnąć nowych klientów i zwiększyć lojalność obecnych	Debata swobodna
	Opracowuje strategie promocji i marketingu, które wykorzystują unikalne cechy i zalety gry szkoleniowej	Debata swobodna
	Planuje inwestycje w rozwój i ulepszenie gry, aby utrzymać jej atrakcyjność i konkurencyjność na rynku	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy strategie dystrybucji, które umożliwiają dotarcie do różnych segmentów rynku edukacyjnego i zwiększenie penetracji rynkowej	Debata swobodna

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie jest dedykowane dla:

- trenerów biznesu, trenerów wewnętrznych w organizacjach, edukatorów oraz coachów,
- wykładowców w obszarze zarządzania, HR i prawa,
- psychologów biznesu,
- menedżerów, liderów zespołów i kadry zarządzającej,

którzy:

- pragną efektywnie zarządzać polityką kadrową w swoich firmach, z naciskiem na profilowanie pracowników i ocenę ich kompetencji,
- dążą do podnoszenia wydajności zespołów, by realizować zlecenia z najwyższą jakością i zgodnie z harmonogramem,
- stają przed wyzwaniami związanymi z mobbingiem w miejscu pracy i potrzebują narzędzi oraz wiedzy do skutecznego przeciwdziałania temu zjawisku,
- chcą przekazywać wiedzę dotyczącą świadomego podejmowania decyzji antymobbingowych, opartych na praktycznych doświadczeniach zdobytych podczas szkolenia,
- pragną wdrożyć grywalizację jako element motywacyjny, aby zwiększyć zaangażowanie uczestników oraz maksymalizować efektywność usług rozwojowych.

Wymogi wstępne: brak.

Zakres tematyczny:

1. Wprowadzenie do gry szkoleniowej Mobbusters

- Elementy gry - omówienie struktury narzędzia i zasad rozgrywki.
- Rozpoczęcie rozgrywki.

2. Mechanika gry Mobbusters

- Wykorzystanie grywalizacji podczas realizowanego procesu szkoleniowego.
- Zasady wdrażania treści merytorycznych do symulacji.
- Ćwiczenia praktyczne

3. Aspekty prawne mobbingu:

- Definicja mobbingu
- Procedury i narzędzia prawne do przeciwdziałania mobbingowi
- Mobbing w miejscu pracy

4. Planowanie procesu szkoleniowego dotyczącego prawnych aspektów mobbingu i przeciwdziałania zjawisku z wykorzystaniem gry Mobbusters:

- Wprowadzenie zmian i nowych treści do narzędzia
 - aspekty techniczne i merytoryczne
- Metodologia pracy nad nowymi treściami do narzędzia
- Projektowanie treści merytorycznych do gry

5. Mobbing w aspekcie psychologicznym:

- Psychologiczne mechanizmy mobbingu
- Strategie psychologiczne przeciwdziałania mobbingowi
- Sytuacje mobbingowe i reakcja na nie

6. Projektowanie szkolenia dotyczącego psychologicznych wymiarów mobbingu za pomocą gry Mobbusters:

- Analiza potrzeb uczestnika i odbiorcy docelowego
- Analiza ograniczeń technicznych narzędzia
- Praca nad treściami merytorycznymi

7. Segmentacja rynku i budowanie lejka sprzedażowego:

- Wprowadzenie do segmentacji rynku i budowania lejka sprzedażowego. Warsztat.

- Ćwiczenia praktyczne: Implementacja segmentacji i lejka sprzedażowego.

8. Tajniki udanej prezentacji, wycena oraz ofertowanie, rozmowa handlowa z klientem i negocjacje:

- Tajniki udanej prezentacji. Strategie prezentacji.
- Wycena i ofertowanie. Techniki określania wartości oferty.
- Przygotowanie do rozmowy handlowej. Analiza potrzeb klienta i przygotowanie strategii.

Walidacja i ankieta ewaluacyjna.

Walidacja będzie polegała na wypełnieniu testu wiedzy udostępnionego za pomocą Formularzy google, aktywny udział Uczestnika podczas debaty swobodnej zgodnie z opisem efektów, kryteriów i metod walidacji. Dodatkowo udostępniona zostanie ankieta ewaluacyjna mierząca ocenę Uczestnika świadczonej usługi w zakresie organizacji, programu i metod szkolenia, postaw i kompetencji trenera, celów i efektów usługi oraz innych uwag.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi - usługa realizowana w formie zdalnej w czasie rzeczywistym - szczegółowe informacje przedstawione w części: Warunki techniczne. **Dostawca usługi oferuje możliwość połączenia testowego w celu sprawdzenia jakości połączenia wraz z przeszkoleniem z obsługi platformy zoom w celu efektywnego korzystania z usługi. Przed rozpoczęciem szkolenia należy zgłosić taką potrzebę do Dostawcy usługi poprzez wiadomość e-mail lub telefonicznie (po dokonaniu zapisu na usługę).**

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godz. dydaktyczna = 45 min zegarowych). Czas przerwy nie wlicza się do czasu trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Wprowadzenie do gry szkoleniowej Mobbusters - cz. 1	Przemysław Rajchel	05-11-2024	16:30	18:00	01:30
2 z 25 Przerwa	Przemysław Rajchel	05-11-2024	18:00	18:15	00:15
3 z 25 Wprowadzenie do gry szkoleniowej Mobbusters - cz. 2	Przemysław Rajchel	05-11-2024	18:15	20:30	02:15
4 z 25 Mechanika gry Mobbusters - cz. 1	Przemysław Rajchel	06-11-2024	16:30	18:00	01:30
5 z 25 Przerwa	Przemysław Rajchel	06-11-2024	18:00	18:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 25 Mechanika gry Mobbusters - cz. 2	Przemysław Rajchel	06-11-2024	18:15	20:30	02:15
7 z 25 Segmentacja rynku i budowanie lejka sprzedażowego - cz. 1	Magdalena Kulczycka-Stankiewicz	12-11-2024	16:30	18:00	01:30
8 z 25 Przerwa	Magdalena Kulczycka-Stankiewicz	12-11-2024	18:00	18:15	00:15
9 z 25 Segmentacja rynku i budowanie lejka sprzedażowego - cz. 2	Magdalena Kulczycka-Stankiewicz	12-11-2024	18:15	20:30	02:15
10 z 25 Tajniki udanej prezentacji, wycena oraz ofertowanie, rozmowa handlowa z klientem i negocjacje - cz. 1	Magdalena Kulczycka-Stankiewicz	13-11-2024	16:30	18:00	01:30
11 z 25 Przerwa	Magdalena Kulczycka-Stankiewicz	13-11-2024	18:00	18:15	00:15
12 z 25 Tajniki udanej prezentacji, wycena oraz ofertowanie, rozmowa handlowa z klientem i negocjacje - cz. 2	Magdalena Kulczycka-Stankiewicz	13-11-2024	18:15	20:30	02:15
13 z 25 Mobbing w aspekcie psychologicznym - cz. 1	Monika Gielar	19-11-2024	16:30	18:00	01:30
14 z 25 Przerwa	Monika Gielar	19-11-2024	18:00	18:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 25 Mobbing w aspekcie psychologicznym - cz. 2	Monika Gielar	19-11-2024	18:15	20:30	02:15
16 z 25 Projektowanie szkolenia dotyczącego psychologicznych wymiarów mobbingu za pomocą gry Mobbusters - cz. 1	Monika Gielar	20-11-2024	16:30	18:00	01:30
17 z 25 Przerwa	Monika Gielar	20-11-2024	18:00	18:15	00:15
18 z 25 Projektowanie szkolenia dotyczącego psychologicznych wymiarów mobbingu za pomocą gry Mobbusters - cz. 12	Monika Gielar	20-11-2024	18:15	20:30	02:15
19 z 25 Aspekty prawne mobbingu - cz. 1	Małgorzata Zaremba	26-11-2024	16:30	18:00	01:30
20 z 25 Przerwa	Małgorzata Zaremba	26-11-2024	18:00	18:15	00:15
21 z 25 Aspekty prawne mobbingu - cz. 2	Małgorzata Zaremba	26-11-2024	18:15	20:30	02:15
22 z 25 Planowanie procesu szkoleniowego dotyczącego prawnych aspektów mobbingu i przeciwdziałania zjawisku z wykorzystaniem gry Mobbusters - cz. 1	Małgorzata Zaremba	27-11-2024	16:30	18:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 25 Przerwa	Małgorzata Zaremba	27-11-2024	18:00	18:15	00:15
24 z 25 Planowanie procesu szkoleniowego dotyczącego prawnych aspektów mobbingu i przeciwdziałania zjawisku z wykorzystaniem gry Mobbusters - cz. 2	Małgorzata Zaremba	27-11-2024	18:15	20:00	01:45
25 z 25 Walidacja	-	27-11-2024	20:00	20:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 878,05 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,95 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

Przemysław Rajchel

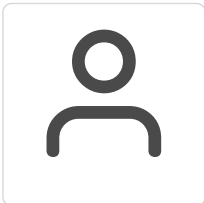
Specjalista z zakresu strategii przedsiębiorstwa, zakładania i funkcjonowania przedsiębiorstw (w tym z obszaru prawa, zarządzania kadrami, zarządzania zmianą, strategii rozwoju), zarządzaniu procesami w mikro i małych przedsiębiorstwach z wykorzystaniem grywalizacji. Przedsiębiorca (2007-obecnie), Prezes Zarządu (2013 - obecnie) w firmach zajmujących się szkoleniami i doradztwem w obszarze zarządzania i organizacji przedsiębiorstw i podmiotów z zakresu ekonomii

społecznej.

Jako osoba, która uwielbia rywalizację oraz wszelkiego rodzaju gry, stworzył swoją pierwszą edukacyjną symulację biznesową Business PLAY (2013). Dzisiaj poświęca tej metodyce praktycznie całą swoją aktywność zawodową, pracując dla organizacji pozarządowych, instytucji publicznych oraz firm - tych małych oraz tych bardzo dużych.

Wykształcenie wyższe: studia magisterskie na Wydziale Prawa i Administracji UWM w Olsztynie na kierunku prawo.

W ostatnich 5 latach przeprowadził nie mniej niż 1200 godzin zajęć z zakresu grywalizacji, zarządzania przedsiębiorstwem, mobbingu.



2 z 4

Monika Gielar

Wykształcenie wyższe - Uniwersytet Szczeciński, Katedra Psychologii, mgr socjologii, doradca psychospołeczny, doradca zawodowy, doradca rodziny. Wieloletnie doświadczenie trenerskie - prowadzenie szkoleń z dostępności instytucji publicznych do osób z niepełnosprawnościami, warsztaty integracyjne, warsztaty umiejętności interpersonalnych - radzenie sobie ze stresem, asertywność, radzenie sobie z emocjami, wypalenie zawodowe, zarządzanie czasem (2009-obecnie). Prowadzenie warsztatów aktywizacji zawodowej i treningu umiejętności społecznych (2009-obecnie). Prowadzenie szkoleń dla kadry menadżerskiej - budowanie i zarządzanie zespołem, ocena pracownicza, system motywacyjny (2009-obecnie). Prowadzenie szkoleń dla nauczycieli, opiekunów osób zależnych, warsztaty dla rodziców. Obecnie również od 2022 r. wykładowca w jednostkach: Wyższa Szkoła Biznesu w Gorzowie wielkopolskim, Wyższa Szkoła Społeczno – Ekonomiczna w Gdańsku, Wyższa Szkoła Handlu i Gastronomii w Poznaniu. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła nie mniej niż 1000 godzin zajęć z ww. obszaru.



3 z 4

Magdalena Kulczycka-Stankiewicz

Pasjonatka pracy z ludźmi, budowania długotrwałych relacji biznesowych, rozwoju osobistego i networkingu.

Trener Gry Coachingowej Podróż Bohatera, Trener Sprzedaży i Edukacji Finansowej.

Od 2011 pomaga w budowaniu skutecznych procesów sprzedażowych, dobrze działających zespołów i otwartej komunikacji. Wspiera procesy zmiany indywidualnej i zespołowej. Natomiast od 2019 r. edukuje w ramach własnej działalności gospodarczej w obszarze finansów osobistych i budowanie pewności siebie z wykorzystaniem indywidualnych, mocnych stron. Od 2021 z powodzeniem wykorzystuję elementy grywalizacji podczas prowadzonych przez siebie warsztatów. Posiadane wykształcenie: Akademia Leona Koźmińskiego, Studia podyplomowe, Zarządzanie zasobami ludzkimi; Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie, Magister Bankowości; Uniwersytet Warszawski, Licencjat na wydziale Nauk Ekonomicznych.



4 z 4

Małgorzata Zaremba

Specjalizuje się w szkoleniach dla kadry kierowniczej średniego i wyższego szczebla, m.in. w obszarach: budowania zespołu i efektywnej współpracy, zarządzania. Jest trenerką, coachem, konsultantką biznesową, mentorką i asesorką AC/DC. Od 2007 aktywnie prowadzi działalność w obszarze kompetencji pracowniczych, programów rozwojowych, coachingu, sprzedaży, szkoleń i warsztatów.

Prawniczka. Ukończyła pierwsze w Polsce studia podyplomowe związane z rozwojem pracownika – Akademię Asesora na SWPS. Absolwentka studiów podyplomowych „Doradztwo zawodowe z elementami coachingu” na WSB oraz „Coaching i zarządzanie zasobami ludzkimi” na SWPS. Certyfikowana Trenerka Metody Spadochron, Coaching Maps (2016-2017) oraz Podróż Bohatera (2021). Obecnie kontynuuje doskonalenie swoich kompetencji w ramach Zintegrowanych Studiów

Magisterskich na kierunku Psychologia. W 2024 r. ukończyła również szkolenia z obszaru interwencji kryzysowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Konspekt szkoleniowy z miejscem do notowania w formie materiałów elektronicznych z rozszerzeniem .pdf do wydruku przez Uczestnika.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane w godz. dydaktycznych (1 h dydaktyczna = 45 min zegarowych).

Podczas szkolenia przewidziane są przerwy, które nie liczą się do czasu trwania szkolenia.

W przypadku uczestniczenia w usłudze osób z niepełnosprawnościami zostanie ona odpowiednio dostosowana - prosimy o kontakt (e-mail lub telefonicznie) w celu doprecyzowania zakresu wsparcia.

Warunki techniczne

Usługa realizowana za pomocą platformy zoom.us.

Minimalne wymagania sprzętowe:

Uczestnik musi posiadać komputer, laptop lub tablet albo urządzenie mobilne z dostępem do:

- Głośniki i mikrofon – wbudowane, na wtyczkę USB lub połączenie bezprzewodowe Bluetooth
- Kamera internetowa lub kamera internetowa w jakości HD – wbudowana, na wtyczkę UBS lub:
- Kamera HD lub kamkorder z kartą przechwytywania wideo

Zaleca się używanie zestawu słuchawkowego albo słuchawek uniemożliwiających dostęp do treści usługi osobom postronnym.

Wymagania systemowe

Obsługiwany system operacyjny

- System operacyjny macOS X w wersji 10.10 lub nowszej
- System Windows 11 - Uwaga: system Windows 11 jest obsługiwany w wersji 5.9.0 lub nowszej.
- Windows 10 - Uwaga: w przypadku urządzeń z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- System operacyjny Windows w wersji 8 lub 8.1
- System operacyjny Windows 7
- System operacyjny Ubuntu w wersji 12.04 lub nowszej
- System operacyjny Mint w wersji 17.1 lub nowszej
- System operacyjny Red Hat Enterprise Linux w wersji 6.4 lub nowszej
- System operacyjny Oracle Linux w wersji 6.4 lub nowszej
- System operacyjny CentOS w wersji 6.4 lub nowszej
- Oprogramowanie Fedora w wersji 21 lub nowszej
- Oprogramowanie OpenSUSE w wersji 13.2 lub nowszej
- System operacyjny ArchLinux (tylko w wersji 64-bitowej)

Obsługiwany tablet i urządzenia mobilne:

- Urządzenia z systemem Android i iOS
- Urządzenia BlackBerry
- Urządzenie Surface w wersji PRO 2 lub nowszej z systemem operacyjnym Windows w wersji 8.1 lub nowszej
- Uwaga: W przypadku komputerów typu tablet z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- Komputery tabletowe obsługują tylko klienta Desktop Client.

Obsługiwane przeglądarki

- Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+
- macOS: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+
- Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

Uwaga: niektóre funkcje w kliencie internetowym nie są obsługiwane w przeglądarce Internet Explorer. Zaleca się pobranie aplikacji zoom.us na urządzenie i zainstalowanie przez rozpoczęciem szkolenia.

Dostawca usługi oferuje możliwość połączenia testowego w celu sprawdzenia jakości połączenia wraz z przeszkoleniem z obsługi platformy zoom w celu efektywnego korzystania z usługi. Przed rozpoczęciem szkolenia należy zgłosić taką potrzebę do Dostawcy usługi poprzez wiadomość e-mail lub telefonicznie.

Minimalne wymagania dotyczące procesora i pamięci RAM

- Procesor jednordzeniowy o taktowaniu co najmniej 1Ghz, pamięć RAM - nie dotyczy
- Zalecany: Procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Uwaga: w laptopach posiadających jeden lub dwa rdzenie liczba klatek na sekundę jest ograniczona podczas udostępniania ekranu (około 5 klatek na sekundę). Aby uzyskać optymalne wyniki podczas udostępniania ekranu z laptopów, zalecamy wykorzystanie procesora posiadającego cztery procesory lub więcej.

System Linux wymaga procesora lub karty graficznej z obsługą sterownika OpenGL 2.0 lub nowszej wersji.

Obsługa wysokiej rozdzielczości DPI

- Wyświetlacze o wysokiej rozdzielczości DPI są obsługiwane przez platformę Zoom w wersji 3.5 lub nowszej

Wymagania dotyczące przepustowości (wymagania dotyczące łącza sieciowego):

W celu uzyskania najlepszych wyników przepustowość wykorzystywana przez platformę Zoom zostanie zoptymalizowana w oparciu o sieć uczestnika. Automatycznie dostosuje się ona do sieci 3G, sieci Wi-Fi lub środowisk komunikacji przewodowej.

Zalecana przepustowość dla panelistów uczestniczących w spotkaniach i webinarach:

- Wideo wysokiej jakości: 1,0 MB/s / 600 kb/s (wysyłanie/pobieranie)
- Wideo o rozdzielczości 720 p w jakości HD: 2,6 MB/s / 1,8 MB/s (wysyłanie/pobieranie)
- Wideo o rozdzielczości 1080 p w jakości HD: 3,8 MB/s / 3,0 MB/s (wysyłanie/pobieranie)
- Wyświetlanie widoku galerii: 2,0 MB/s (25 wyświetleń), 4,0 MB/s (49 wyświetleń)
- Tylko udostępnianie ekranu (bez miniaturki wideo): 50–75 kb/s
- Udostępnianie ekranu z miniaturką wideo: 50–150 kb/s
- Audio VoIP: 60–80 kb/s
- System Zoom Phone: 60–100 kb/s

Pozostałe niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Adobe Acrobat (lub inne oprogramowanie umożliwiające otwieranie plików z rozszerzeniem .pdf), dowolny edytor tekstowy.

Kontakt



Przemysław Rajchel

E-mail szkolenia@business-play.pl

Telefon (+48) 609 220 672