



Szkolenie: Jak założyć studio gier komputerowych

Numer usługi 2026/06/24/165578/3647906

9 000,00 PLN brutto
9 000,00 PLN netto
257,14 PLN brutto/h
257,14 PLN netto/h
233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

- Usluga szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 35:00 h
- 10.09.2026 do 07.12.2026

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Internet
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	<p>Usługa skierowana jest do osób dorosłych, osób indywidualnych, firm oraz ich pracowników planujących założenie lub rozwój studia gier. Grupę docelową stanowią przyszli founderzy, osoby odpowiedzialne za rozwój biznesu, producenci, project managerowie, liderzy zespołów gamedev oraz specjaliści branży gier przechodzący z roli twórczej lub technicznej do organizacyjno-biznesowej. Nie jest wymagane prowadzenie firmy, jednak rekomendowane jest doświadczenie w gamedevie, pracy projektowej, zarządzaniu zespołem lub tworzeniu produktów cyfrowych. Uczestnik powinien wykonywać lub planować zadania związane z analizą rynku, modelem biznesowym, strategią studia, budową zespołu, zarządzaniem projektem, pitchem, finansowaniem, prawem autorskim i komercjalizacją</p> <p>Szkolenie jest skierowane również do uczestników projektów:</p> <ul style="list-style-type: none">„Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” WUP w Szczecinie,„Małopolski Pociąg do kariery” WUP Kraków,„Nowy start w Małopolsce z EURESEM” WUP Kraków„Kierunek Rozwój” WUP Toruń
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	09-09-2026

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Szkolenie: Jak założyć studio gier” przygotowuje do planowania założenia i rozwoju studia gier, w tym do analizy rynku, wyboru modelu biznesowego, określenia misji i strategii, budowania zespołu, zarządzania projektem, przygotowania pitchu, wyboru modelu finansowania oraz uwzględnienia podstawowych aspektów prawnych i komercjalizacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rynek gier oraz modele biznesowe studia gamedev	<ul style="list-style-type: none"> • rozróżnia podstawowe uwarunkowania rynku gier, w tym czynniki kulturowe, trendy branżowe, konkurencję i potrzeby odbiorców • charakteryzuje modele biznesowe studia gier, w tym pracę na własnym IP, cudzym IP, współtworzenie gier, outsourcing i usługi branżowe 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Charakteryzuje organizacyjne, finansowe i prawne aspekty prowadzenia studia gier	<ul style="list-style-type: none"> • rozróżnia kluczowe role w studiu, fazy projektu, metody zarządzania pracą zespołu oraz zasady skalowania organizacji • charakteryzuje podstawowe zagadnienia związane z zakładaniem firmy, prawem autorskim, komercjalizacją i pozyskiwaniem finansowania 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Projektuje założenia biznesowe studia gier.	<ul style="list-style-type: none"> • opracowuje model biznesowy studia z uwzględnieniem odbiorców, wartości, źródeł przychodów i założeń organizacyjnych • formułuje misję, wizję i wartości studia zgodne z planowanym kierunkiem rozwoju oraz charakterem projektu 	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje organizację pracy i rozwój zespołu studia gamedev	<ul style="list-style-type: none"> • opracowuje strukturę zespołu z uwzględnieniem kluczowych ról, odpowiedzialności i kompetencji potrzebnych w studiu. 	Analiza dowodów i deklaracji
	<ul style="list-style-type: none"> • dobiera działania dotyczące zarządzania pracą projektową, zmianą, priorytetami lub skalowaniem studia do opisu sytuacji organizacyjnej 	Analiza dowodów i deklaracji
Przygotowuje założenia pitchu i finansowania studia lub projektu gry	<ul style="list-style-type: none"> • opracowuje strukturę pitchu gry albo strategii studia z uwzględnieniem odbiorcy, propozycji wartości, rynku i modelu biznesowego 	Analiza dowodów i deklaracji
	<ul style="list-style-type: none"> • dobiera model finansowania do etapu rozwoju studia lub projektu oraz uzasadnia wybór źródła finansowania 	Analiza dowodów i deklaracji
Ocenia własną gotowość do pełnienia roli foundera studia gier	<ul style="list-style-type: none"> • analizuje mocne strony i obszary do rozwoju w kontekście zarządzania studiem, zespołem, projektem, finansowaniem i relacjami z partnerami 	Analiza dowodów i deklaracji
	<ul style="list-style-type: none"> • formułuje działania rozwojowe dotyczące roli foundera, komunikacji strategii, współpracy z zespołem, inwestorami, partnerami lub ekspertami prawnymi i finansowymi. 	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego zakres szkolenia obejmuje:

Zakres tematyczny:

- 1. Odkryj rynek gier – fakty, liczby i kulturowe uwarunkowania**
 - charakterystyka rynku gier,
 - podstawowe dane i uwarunkowania branży,
 - rola kultury, trendów i odbiorców w planowaniu studia gier,
 - znaczenie analizy rynku przy podejmowaniu decyzji biznesowych.
- 2. Wybierz i dopasuj model biznesowy studia**
 - rodzaje modeli biznesowych w gamedevie,
 - dopasowanie modelu do skali i celów studia,
 - podstawowe założenia przychodowe i organizacyjne,
 - czynniki wpływające na wybór modelu działania.
- 3. Zaprojektuj model biznesowy swojego studia**
 - określanie założeń biznesowych studia,
 - identyfikowanie grupy odbiorców, wartości i źródeł przychodów,
 - projektowanie struktury modelu biznesowego,
 - analiza spójności modelu z planowanym produktem.
- 4. Zdefiniuj misję, wizję i wartości swojego studia**
 - znaczenie misji i wizji w rozwoju studia,
 - określanie wartości organizacyjnych,
 - wpływ misji i wartości na decyzje biznesowe i zespołowe,
 - budowanie tożsamości studia.
- 5. Warsztaty: Stwórz misję i wizję swojego studia**
 - praktyczne opracowanie misji i wizji,
 - dopasowanie wartości do profilu studia,
 - analiza spójności misji z modelem biznesowym,
 - omówienie wniosków i korekta założeń.
- 6. Poznaj kluczowe role w studiu**
 - role niezbędne w strukturze studia gier,
 - zakres odpowiedzialności członków zespołu,
 - zależności między funkcjami produkcyjnymi, kreatywnymi i biznesowymi,
 - dobór ról do etapu rozwoju studia.
- 7. Zbuduj swój zespół**
 - planowanie struktury zespołu,
 - dobór kompetencji do potrzeb projektu,
 - organizacja współpracy w studiu,
 - ryzyka związane z niewłaściwym doбором zespołu.
- 8. Zarządzaj pracą zespołu projektowego**
 - organizacja pracy projektowej,
 - komunikacja i podział odpowiedzialności,
 - planowanie zadań i etapów projektu,
 - monitorowanie postępów zespołu.
- 9. Pracuj skutecznie w każdej fazie projektu**
 - fazy rozwoju projektu gamedevowego,
 - zadania foundera i zespołu na różnych etapach,
 - zarządzanie priorytetami,
 - reagowanie na problemy projektowe.
- 10. Zarządzaj zmianą – optymalizacja w gamedevie**

- identyfikowanie potrzeby zmiany,
- optymalizacja procesów i decyzji projektowych,
- wpływ zmiany na zespół i projekt,
- wdrażanie działań korygujących.

11. Skaluj swoje studio – strategicznie i świadomie

- planowanie rozwoju studia,
- skalowanie zespołu i procesów,
- ryzyka związane ze wzrostem organizacji,
- podejmowanie decyzji strategicznych.

12. Przewodź studiu jako founder

- rola foundera w studiu gier,
- odpowiedzialność za decyzje biznesowe, projektowe i zespołowe,
- komunikacja wizji i strategii,
- przywództwo w środowisku kreatywno-technologicznym.

13. Zarządzaj i rozwijaj się jako founder

- samoocena kompetencji foundera,
- rozwój kompetencji managerskich i biznesowych,
- organizacja pracy własnej,
- planowanie dalszego rozwoju lidera studia.

14. Analizuj sukces gry na wielu poziomach

- kryteria sukcesu gry,
- analiza aspektów rynkowych, biznesowych i jakościowych,
- ocena potencjału projektu,
- wnioskowanie na podstawie danych i informacji rynkowych.

15. Wybierz projekt na podstawie analizy rynku

- porównywanie pomysłów projektowych,
- ocena potencjału rynkowego gry,
- wybór projektu zgodnego ze strategią studia,
- uzasadnianie decyzji biznesowych.

16. Stwórz pitch gry, który przyciąga uwagę

- elementy skutecznego pitchu,
- struktura prezentacji projektu gry,
- dopasowanie komunikatu do odbiorcy,
- prezentowanie wartości projektu.

17. Wybierz najlepszy model finansowania

- dostępne modele finansowania studia i gry,
- dopasowanie finansowania do etapu rozwoju projektu,
- analiza zalet i ograniczeń wybranych źródeł finansowania,
- ryzyka związane z finansowaniem.

18. Stwórz szansę na pitching

- przygotowanie do rozmów z inwestorami, partnerami lub wydawcami,
- planowanie działań zwiększających szanse na pitching,
- dobór argumentów biznesowych,
- przygotowanie materiałów do prezentacji.

19. Pitchuj strategię studia

- prezentowanie strategii studia,
- argumentowanie założeń biznesowych,
- łączenie wizji, modelu biznesowego i projektu gry,

- analiza informacji zwrotnej.

1. Zakładanie firmy w Polsce

- forma prawna i organizacyjna działalności,
- podstawowe obowiązki przy zakładaniu firmy,
- ryzyka formalne i organizacyjne,
- aspekty praktyczne prowadzenia działalności w Polsce.
- W zajęciach gościnnie udział eksperta Piotr Sekulski z SO IN LAW.

2. Aspekty prawa autorskiego

- podstawy prawa autorskiego w branży gier,
- prawa do utworów, kodu, grafik, muzyki i innych elementów gry,
- znaczenie umów i zabezpieczenia praw w zespole,
- ryzyka prawne związane z produkcją i komercjalizacją gry.
- W zajęciach gościnnie udział eksperta Weronika Bednarska z SO IN LAW.

3. Komercjalizacja i pozyskiwanie finansowania

- prawne i biznesowe aspekty komercjalizacji gry,
- przygotowanie do rozmów z partnerami, inwestorami lub wydawcami,
- podstawowe zagadnienia związane z finansowaniem,
- ryzyka i obowiązki przy pozyskiwaniu środków.
- W zajęciach gościnnie udział eksperta Weronika Bednarska z SO IN LAW.

4. Warsztaty: Finalny pitch strategiczny studia

- przygotowanie finalnego pitchu strategicznego,
- prezentacja założeń studia, modelu biznesowego i projektu,
- analiza spójności strategii, finansowania i rynku,
- omówienie mocnych stron oraz obszarów do dalszej pracy.

W szkoleniu przewidziano gościnnie udział ekspertów z SO IN LAW

Walidacja

Łączna ilość godzin: 35h zegarowych w tym: 14h teoria, 20,5h praktyka, , 0,5h walidacja

Warunki organizacyjne

1. Szkolenie grupowe; maksymalna wielkość grupy: 30 osób
2. Szkolenie obejmuje: wykład interaktywny, ćwiczenia praktyczne, analizę przykładów, pokaz narzędzi, studia przypadków.
3. Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych – 1h=60min
4. Usługa realizowana zdalnie w czasie rzeczywistym
5. Szkolenie realizowane jest w formule 23 spotkań szkoleniowych w tym walidacji trwającej 30 minut na zakończenie ostatniego dnia.
Ze względu na długość pojedynczych spotkań, przerwy nie są planowane.
6. Warunek ukończenia: Uczestnik bierze udział w zajęciach przez minimum **80% czasu trwania szkolenia**.
7. Walidacja jest wliczona w czas trwania usługi i odbywa się na zakończenie ostatniego dnia szkolenia.
8. Metody walidacji efektów uczenia się: Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, Analiza dowodów i deklaracji

Organizacja walidacji:

1. Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona na zakończenie ostatniego spotkania, w czasie wskazanym w harmonogramie usługi. Czas trwania walidacji wynosi 30 minut i jest wliczony w całkowity czas trwania usługi.
2. Walidacja zostanie przeprowadzona zdalnie i obejmie:
 - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie w zakresie efektów dotyczących wiedzy
 - analizę dowodów i deklaracji w zakresie efektów dotyczących umiejętności i kompetencji społecznych.
1. Walidacja zostanie przeprowadzona z zachowaniem rozdzielności funkcji procesu szkoleniowego i procesu walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 24

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Odkryj rynek gier – fakty, liczby i kulturowe uwarunkowania – miniwykład interaktywny, analiza przykładów, rozmowa na żywo	Zajęcia	Łukasz Hacura	10-09-2026	18:30	20:00	01:30
2 z 24 Wybierz i dopasuj model biznesowy studia – miniwykład interaktywny, case study, ćwiczenie decyzyjne online	Zajęcia	Łukasz Hacura	14-09-2026	18:30	20:00	01:30
3 z 24 Zaprojektuj model biznesowy swojego studia – warsztat online, ćwiczenie projektowe, feedback trenera	Zajęcia	Łukasz Hacura	17-09-2026	18:30	20:00	01:30
4 z 24 Zdefiniuj misję, wizję i wartości swojego studia – miniwykład interaktywny, analiza przykładów, ćwiczenie online	Zajęcia	Łukasz Hacura	28-09-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>5 z 24 Warsztaty: Stwórz misję i wizję swojego studia – warsztat online, praca na własnym przykładzie, konsultacje z trenerem</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	01-10-2026	18:30	20:00	01:30
<p>6 z 24 Poznaj kluczowe role w studiu – miniwykład interaktywny, analiza struktury zespołu, Q&A</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	05-10-2026	18:30	20:00	01:30
<p>7 z 24 Zbuduj swój zespół – warsztat online, ćwiczenie projektowania zespołu, dyskusja moderowana</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	08-10-2026	18:30	20:00	01:30
<p>8 z 24 Zarządzaj pracą zespołu projektowego – miniwykład interaktywny, case study, ćwiczenie organizacyjne online</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	12-10-2026	18:30	20:00	01:30
<p>9 z 24 Pracuj skutecznie w każdej fazie projektu – miniwykład interaktywny, analiza scenariuszy projektowych, Q&A</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	15-10-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>10 z 24</p> <p>Zarządzaj zmianą – optymalizacja w gamedevie – miniwykład interaktywny, analiza przypadku, ćwiczenie decyzyjne online</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	19-10-2026	18:30	20:00	01:30
<p>11 z 24</p> <p>Skaluj swoje studio – strategicznie i świadomie – miniwykład interaktywny, analiza przykładów, rozmowa na żywo</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	26-10-2026	18:30	20:00	01:30
<p>12 z 24</p> <p>Przewodź studiu jako founder – miniwykład interaktywny, autorefleksja kierowana, dyskusja moderowana</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	29-10-2026	18:30	20:00	01:30
<p>13 z 24</p> <p>Zarządzaj i rozwijaj się jako founder – miniwykład interaktywny, ćwiczenie rozwojowe online, Q&A</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	02-11-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>14 z 24</p> <p>Analizuj sukces gry na wielu poziomach – miniwykład interaktywny, analiza wskaźników i przykładów, ćwiczenie online</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	05-11-2026	18:30	20:00	01:30
<p>15 z 24</p> <p>Wybierz projekt na podstawie analizy rynku – warsztat online, case study, ćwiczenie wyboru projektu</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	09-11-2026	18:30	20:00	01:30
<p>16 z 24</p> <p>Stwórz pitch gry, który przyciąga uwagę – warsztat online, analiza pitch decków, ćwiczenie projektowe</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	12-11-2026	18:30	20:00	01:30
<p>17 z 24</p> <p>Wybierz najlepszy model finansowania – miniwykład interaktywny, analiza wariantów finansowania, Q&A</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	16-11-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 24 Stwórz szansę na pitching – warsztat online, ćwiczenie przygotowani a do pitchingu, feedback trenera	Zajęcia	Łukasz Hacura	19-11-2026	18:30	20:00	01:30
19 z 24 Pitchuj strategię studia – warsztat online, prezentacja założeń, feedback trenera	Zajęcia	Łukasz Hacura	23-11-2026	18:30	20:00	01:30
20 z 24 Zakładanie firmy w Polsce – miniwykład z udziałem Piotra Sekulskiego z SO IN LAW, Q&A, analiza przykładów	Zajęcia	Łukasz Hacura	26-11-2026	18:30	20:00	01:30
21 z 24 Aspekty prawa autorskiego – miniwykład z udziałem Weroniki Bednarskiej z SO IN LAW, Q&A, analiza przykładów	Zajęcia	Łukasz Hacura	30-11-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>22 z 24</p> <p>Komercjalizacja i pozyskiwanie finansowania – miniwykład z udziałem gościa Weroniki Bednarskiej z SO IN LAW, analiza przypadków, Q&A</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	03-12-2026	18:30	20:15	01:45
<p>23 z 24</p> <p>Warsztaty: Finalny pitch strategiczny studia – warsztat online, prezentacja finalnego pitchu, feedback trenera</p>	Zajęcia	Łukasz Hacura	07-12-2026	18:30	19:45	01:15
<p>24 z 24 -</p>	Walidacja	-	07-12-2026	19:45	20:15	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	35:00
w tym suma godzin zajęć	34:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	46:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 000,00 PLN
--	--------------

Koszt osobogodziny brutto	257,14 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	257,14 PLN
--------------------------	------------

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Liczba godzin zegarowych usługi	35:00
---------------------------------	-------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Hacura

Łukasz Hacura – CEO, Head of Studio i założyciel Anshar Studios, manager oraz ekspert branży gamedev specjalizujący się w zakładaniu i prowadzeniu studia gier, produkcji gier, zarządzaniu zespołami developerskimi, business developmencie, game designie, strategii rozwoju studia i komercjalizacji projektów. Od 2012 r. kieruje Anshar Studios, a od 2013 r. pełni funkcję prezesa zarządu spółki. Posiada wieloletnie doświadczenie w branży gier, w tym w zarządzaniu zespołami od kilku do ponad 100 osób. Pracował przy projektach takich jak Gamedec, Observer: System Redux, Divinity: Original Sin 2 – The Four Relics of Rivellon oraz Layers of Fear 2023. W 2026 r. prowadzi zajęcia dotyczące rynku gier, modeli biznesowych, strategii studia, zarządzania zespołem, roli foundera, finansowania, pitchu i rozwoju studia gier.

Osoba prowadząca usługę ma kwalifikacje i doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: dostęp do nagrań i materiałów z kursu przez okres 2 lat od zakończenia szkolenia.

Na życzenie uczestnika dostawca usługi dostarczy materiały zapewniające dostępność.

Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest próg obecności na poziomie 80%.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dn.19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia udogodnień prosimy o kontakt: +48 534 853 079, paulina.lukawska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „**Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**”.
- Krakowie w ramach projektów „**Małopolski Pociąg do kariery**” i „**Nowy start w Małopolsce z EURESEM**”.
- Toruniu w ramach projektu „**Kierunek – Rozwój**”.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom.

W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- sprawny mikrofon oraz kamerę, co zapewni możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.
- możliwość odbioru dźwięku (głośniki lub słuchawki),
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymania linku do szkolenia.

Dołączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w link przesłany przed rozpoczęciem zajęć. Link aktywny jest przez cały okres trwania usługi zgodnie z harmonogramem.

Uczestnicy otrzymują linki 5 h przed usługą.

Kontakt



PAULINA ŁUKAWSKA

E-mail plukawska1006@gmail.com

Telefon (+48) 534 853 079