



Creative Brand
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

38 ocen

Szkolenie z warsztatem: Sukcesja w firmie rodzinnej krok po kroku - planowanie i wdrożenie procesu przekazania firmy.

Numer usługi 2026/07/23/192199/3706258

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 18:00 h
- 📅 15.09.2026 do 22.09.2026

5 535,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
307,50 PLN brutto/h
250,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- Właściciele i współwłaściciele firm rodzinnych planujący przekazanie firmy kolejnemu pokoleniu.
- Sukcesorzy i sukcesorki przygotowujący się do przejęcia odpowiedzialności za biznes rodzinny.
- Członkowie zarządów, menedżerowie i dyrektorzy w firmach rodzinnych uczestniczący w procesie zmiany pokoleniowej.
- Pracownicy działów HR oraz osoby wspierające procesy rozwoju, komunikacji i zarządzania zmianą w organizacjach rodzinnych.
- Osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą planujące zabezpieczenie ciągłości firmy i jej przekazanie.
- Prawnicy, doradcy, konsultanci, księgowi i inni specjaliści współpracujący z firmami rodzinnymi, którzy chcą lepiej rozumieć proces sukcesji od strony organizacyjnej, relacyjnej i decyzyjnej – i skuteczniej towarzyszyć klientom w zmianie pokoleniowej.
- Osoby zainteresowane tematyką firm rodzinnych, które chcą poszerzyć swoją wiedzę i rozwinąć kompetencje w obszarze planowania sukcesji oraz zarządzania zmianą pokoleniową.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do zaplanowania i prowadzenia procesu sukcesji w firmie rodzinnej: diagnozowania gotowości firmy, właściciela i rodziny do zmiany pokoleniowej, określania ról i odpowiedzialności, planowania komunikacji i rozmów sukcesyjnych, opracowania planu wdrożenia sukcesji z harmonogramem oraz doboru rozwiązań porządkujących własność, nadzór właścicielski i profesjonalizację zarządzania firmą rodzinną.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje firmę rodzinną i jej specyfikę.	- wymienia atrybuty odróżniające firmę rodzinną od nierodzinnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje przewagi i zagrożenia wynikające z rodzinnego charakteru firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje cele i przebieg procesu sukcesji.	- wskazuje prawidłową definicję sukcesji,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- odróżnia równy podział firmy od podziału sprawiedliwego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia pięć obszarów transferu w procesie sukcesji.	- przyporządkowuje działania do właściwego obszaru,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- ustala prawidłową kolejność przekazywania poszczególnych obszarów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik ocenia gotowość właściciela i firmy do rozpoczęcia sukcesji.	- odróżnia gotowość emocjonalną od organizacyjnej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje czynniki blokujące rozpoczęcie procesu,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik klasyfikuje fazy dojrzałości organizacyjnej firmy rodzinnej.	- charakteryzuje cztery fazy rozwoju organizacji,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- przyporządkowuje firmę do właściwej fazy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia role uczestników procesu sukcesji. Uczestnik analizuje style przywództwa i wycofywania się właściciela z firmy.	- przyporządkowuje rolom odpowiadające im zadania,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- odróżnia rolę formalną od realnego wpływu na decyzje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- charakteryzuje style wychodzenia właściciela z firmy,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje konsekwencje utrzymywania dwóch ośrodków decyzyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje źródła konfliktów w firmie rodzinnej.	- odróżnia racjonalne i nieracjonalne źródła napięć,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- przyporządkowuje sytuację do właściwego obszaru konfliktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik planuje komunikację w procesie sukcesji.	- dobiera treść komunikatu do grupy odbiorców,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	-wskazuje zasady prowadzenia spotkań sukcesyjnych,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje scenariusz rozmowy sukcesyjnej.	- rozpoznaje prawidłowo sformułowany cel rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- dobiera sposób otwarcia rozmowy do sytuacji,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opracowuje plan wdrożenia sukcesji.	- porządkuje fazy i kamienie milowe wdrożenia we właściwej kolejności,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje element scenariusza działania na wypadek sytuacji nagłej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera rozwiązania porządkujące własność i nadzór właścicielski.	- rozróżnia funkcje konstytucji (ładu) rodzinnej, fundacji rodzinnej i rady nadzorczej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- przyporządkowuje właściwe narzędzie (fundacja rodzinna, zarząd sukcesyjny, testament lub zapis windykacyjny, umowa spółki) do konkretnej sytuacji własnościowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik monitoruje przebieg procesu sukcesji.	- dobiera wskaźniki i częstotliwość przeglądów do etapu procesu,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- odróżnia działania utrwalające zmianę od pozornych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (1 godzina = 60 minut). Przy każdym module podano wymiar godzin teoretycznych i praktycznych, a przy każdym punkcie sposób prowadzenia zajęć.

Dzień 1 (Moduł 1) - Fundamenty sukcesji i diagnoza sytuacji wyjściowej

Wymiar godzin: 3 h zajęć teoretycznych + 3 h zajęć praktycznych.

1. Firma rodzinna - atrybuty, specyfika i uwarunkowania rynkowe.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie diagnostyczne

2. Relacja rodziny i biznesu - dwie logiki, przewagi i zagrożenia firmy rodzinnej.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie refleksyjne

3. Sukcesja jako proces - cele, kryteria powodzenia, najczęstsze pułapki oraz dylemat „sprawiedliwie nie znaczy równo”.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie analityczne + dyskusja moderowana

4. Pięć obszarów transferu w sukcesji - wiedza, władza, własność, wartości i wizja.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting)

5. Diagnoza gotowości właściciela i firmy do rozpoczęcia procesu.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie diagnostyczne + ćwiczenie autorefleksyjne

6. Fazy dojrzałości organizacyjnej firmy rodzinnej i ich wpływ na przebieg sukcesji.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie diagnostyczne

7. Najczęstsze błędy sukcesyjne - analiza siedmiu typowych błędów na podstawie przypadków firm rodzinnych.

Sposób realizacji: ćwiczenie z analizą case study

Dzień 2 (Moduł 2) - Role, relacje i napięcia w procesie sukcesji

Wymiar godzin: 3 h 30 min zajęć teoretycznych + 2 h 30 min zajęć praktycznych.

1. Rola właściciela w procesie sukcesji - tożsamość, obawy i bariery decyzyjne.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + dyskusja moderowana

2. Style przywództwa właściciela firmy rodzinnej i ich wpływ na organizację.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie autorefleksyjne

3. Zmiana roli właściciela po przekazaniu firmy - od decyzyjności do wpływu.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie diagnostyczne + dyskusja moderowana

4. Rola sukcesora - budowanie autorytetu i przejmowanie odpowiedzialności.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie refleksyjne

5. Rodzina, kluczowi pracownicy i doradcy w procesie sukcesji - role i zakresy odpowiedzialności.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie analityczne

6. Źródła konfliktów i punkty zapalne w rodzinach biznesowych.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie analityczne + dyskusja moderowana

Dzień 3 (Moduł 3) - Komunikacja, plan wdrożenia i narzędzia sukcesji

Wymiar godzin: 2 h 05 min zajęć teoretycznych + 2 h 40 min zajęć praktycznych + 30 min walidacji.

1. Komunikacja jako element procesu decyzyjnego w sukcesji - kanały i zasady.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie diagnostyczne

2. Etapy rozmów sukcesyjnych i zasady prowadzenia spotkań rodzinnych.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting)

3. Planowanie procesu sukcesji - etapy, formy przekazania, okres przejściowy i scenariusz na sytuacje nagłe.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting)

4. Wdrożenie sukcesji - fazy, kamienie milowe, transfer przywództwa i monitorowanie zmian.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie praktyczne

5. Profesjonalizacja zarządzania i narzędzia porządkowania własności oraz nadzoru właścicielskiego - przegląd rozwiązań.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie z analizą przypadków + ćwiczenie diagnostyczne

Walidacja

Sposób realizacji: test online z wynikiem generowanym automatycznie (ClickMeeting).

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, przeprowadzonego przez Mateusza Wrzesińskiego - osobę niebiorącą udziału w procesie kształcenia. Test sprawdza osiągnięcie zdefiniowanych efektów uczenia się w oparciu o przypisane do nich kryteria weryfikacji. Zapewnione jest rozdzielenie procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji.

Metody pracy

Wykład na żywo, prezentacja, współdzielenie ekranu (ClickMeeting), dyskusja moderowana, ćwiczenia diagnostyczne, ćwiczenia analityczne, ćwiczenia praktyczne, ćwiczenia refleksyjne i autorefleksyjne, analiza przypadków.

Liczba godzin usługi jest liczona w godzinach zegarowych i obejmuje proces kształcenia, walidację oraz przerwy. W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy, które stanowią integralną część usługi rozwojowej.

Podczas szkolenia przewidywane są drobne przerwy fizjologiczne zależne od potrzeb i dynamiki grupy.

Szkolenie jest zwolnione z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Moduł 1: Firma rodzinna. Relacja rodziny i biznesu. (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu+ ćwiczenie diagnostyczne+ ćwiczenia refleksyjne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	15-09-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 21 -	Przerwa	-	15-09-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 21 Moduł 1: Sukcesja jako proces. Pięć obszarów transferu w sukcesji. (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu + ćwiczenie analityczne + dyskusja moderowana)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	15-09-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 21 -	Przerwa	-	15-09-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 21 Diagnoza gotowości właściciela i firmy.Fazy dojrzałości organizacyjne j firmy rodzinnej. (wykład na żywo, prezentacja, współdzielenie ekranu, ćwiczenia diagnostyczne i autorefleksyjne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	15-09-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 21 -	Przerwa	-	15-09-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 21 Moduł 1: Najczęstsze błędy sukcesyjne (ćwiczenie z analizą case study).	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	15-09-2026	15:30	16:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 21 Moduł 2: Rola właściciela w procesie sukcesji. Style przywództwa właściciela firmy rodzinnej. (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu + dyskusja moderowana, ćwiczenie autorefleksyjne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	17-09-2026	10:00	11:30	01:30
9 z 21 -	Przerwa	-	17-09-2026	11:30	11:45	00:15
10 z 21 Moduł 2: Zmiana roli właściciela po przekazaniu firmy - od decyzyjności do wpływu. (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu + ćwiczenie diagnostyczne + dyskusja moderowana)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	17-09-2026	11:45	13:15	01:30
11 z 21 -	Przerwa	-	17-09-2026	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 21 Moduł 2: Rola sukcesora. Rodzina, kluczowi pracownicy i doradcy w procesie sukcesji . (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu + ćwiczenie refleksyjne+ ćwiczenie analityczne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	17-09-2026	13:45	15:15	01:30
13 z 21 -	Przerwa	-	17-09-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 21 Moduł 2: Źródła konfliktów i punkty zapalne w rodzinach biznesowych. (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu + ćwiczenie analityczne + dyskusja moderowana)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	17-09-2026	15:30	16:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 21 Moduł 3: Komunikacja jako element procesu decyzyjnego. E tapy rozmów sukcesyjnych i zasady prowadzenia spotkań rodzinnych. (wykład na żywo + prezentacja + współdzieleni e ekranu + ćwiczenie diagnostyczn e)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-09-2026	10:00	11:30	01:30
16 z 21 -	Przerwa	-	22-09-2026	11:30	11:45	00:15
17 z 21 Moduł 3: Planowanie procesu sukcesji. Wdrożenie sukcesji.(wykład na żywo + prezentacja + współdzieleni e ekranu+ ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-09-2026	11:45	13:15	01:30
18 z 21 -	Przerwa	-	22-09-2026	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 21 Moduł 3: Profesjonalizacja zarządzania i narzędzia porządkowania własności. (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu + ćwiczenie z analizą przypadków + ćwiczenie diagnostyczne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA	22-09-2026	13:45	15:15	01:30
20 z 21 -	Przerwa	-	22-09-2026	15:15	15:30	00:15
21 z 21 -	Walidacja	-	22-09-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	18:00
w tym suma godzin zajęć	14:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	20:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	307,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	18:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PAULINA ŻUROWSKA-WRZESIŃSKA

Paulina Żurowska-Wrzesińska – trenerka, doradczyni i mentorka liderów z ponad 15-letnim doświadczeniem w zarządzaniu i rozwoju ludzi. Przeszła pełną ścieżkę kariery w firmie rodzinnej – od stanowisk operacyjnych po funkcję prezeski zarządu. Zarządzała zespołami, wdrażała kulturę feedbacku, rozwijała sprzedaż i przeprowadziła proces sukcesji rodzinnej. Doskonale zna codzienność lidera – decyzje, presję odpowiedzialności i wyzwania w pracy z ludźmi.

Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza oraz Wyższej Szkoły Bankowej Merito w Poznaniu. Ukończyła studia podyplomowe z zarządzania sprzedażą na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu i program menedżerski ICAN Institute. Jest Dyplomowaną Doradczynią Rodzin Biznesowych, certyfikowaną trenerką i szkoleniowcem.

Od kilku lat prowadzi działalność doradczo-szkoleniową, wspierając liderów, sukcesorów i właścicieli firm w budowaniu świadomego przywództwa i kultury organizacyjnej opartej na współpracy. Przeprowadziła ponad 1000 godzin warsztatów i procesów rozwojowych.

Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji i feedbacku, rozmowach rozwojowych, delegowaniu i budowaniu zaufania, motywowaniu pracowników, zarządzaniu zmianą, sukcesji w firmach rodzinnych, planowaniu strategicznym oraz consultingowym wsparciu HR i liderów.

Łączy doświadczenie zarządcze z empatią, pomagając liderom działać skutecznie i autentycznie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzyma:

- Opracowane materiały edukacyjne - prezentacja wykorzystywana podczas szkolenia oraz komplet arkuszy ćwiczeń i narzędzi diagnostycznych i metodycznych.
- Zestaw opracowanych analiz przypadków firm rodzinnych.
- Lista bibliografii, raportów branżowych i materiałów rekomendowanych do przepracowania w celu utrwalenia wiedzy.

Wszystkie materiały są chronione prawem autorskim i przeznaczone wyłącznie do własnego użytku uczestników.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa:

- **Wymagania formalne:** pełnoletność, ukończona szkoła średnia.
- **Wymagania merytoryczne:** podstawowa obsługa komputera, dostęp do telefonu oraz komputera/laptopa, gotowość do pracy na własnych przykładach i sytuacjach z firmy.
- **Wymagania organizacyjne:** obowiązek obecności min. 80% czasu, aktywny udział (kamera, mikrofon włączone).

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: **ClickMeeting**.

Wymagania techniczne:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)
- Aktualna przeglądarka internetowa: zalecany Google Chrome, dopuszczalne Mozilla Firefox lub Safari (w najnowszej wersji)
- Stałe i stabilne łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Rekomendujemy korzystanie z komputera/laptopa oraz słuchawek z mikrofonem, co poprawia komfort pracy i jakość dźwięku.

Kontakt



KAROLINA NAWROT

E-mail karolina.nawrot@creativebrand.pl

Telefon (+48) 511 509 703