

ZDARMA NA PODPORU
ČESKÉ EKONOMIKY

JAK NA

ONLINE VIDEO TECHNOLOGIE

VIRTUÁLNÍ

OD WEBINÁŘŮ, MIKROUČENÍ, WEBCASTŮ

ŠKOLENÍ

AŽ PO KURZY VE VIRTUÁLNÍ REALITĚ

JOSÉ KADLEC 

PŘEDMLUVA: DIANA RÁDL ROGEROVÁ, DELOITTE

CO O KNIZE ŘÍKAJÍ OSTATNÍ AUTORITY



„Kdo rychle dává, dvakrát dává. José, se kterým spolupracuji již delší dobu, vytvořil tuto výbornou kuchařku *Jak na virtuální školení* v rekordně krátké době, ale zato je plná skvělých tipů a referencí na více než 100 nástrojů a služeb. Pokud to myslíte s online školeními vážně, tak tato publikace je prostě nezbytností.“

Jan Mühlfeit, globální stratég, ex-prezident *Microsoft Europe*, Chairman advisory boardu *Recruitment Academy* a autor bestselleru *Pozitivní leader*



„Ve chvíli, kdy dorazila karanténa, musela jsem doslova přes víkend přepnout svůj offline byznys kompletně do onlinového. Nejnáročnější a nejrizikovější byl výběr toho správného nástroje. Mít v těch dnech Josefův návod, ušetřila bych si určitě dost času.“

Eliška Vyhnanáková, Autorka bestselleru *Jak na síť*



„Postavit se před kameru a promlouvat k zákazníkům nebo kolegům ve firmě na dálku je pro mnohé z nás velký nezvyk. José Kadlec přináší praktický průvodce pro zvolení toho správného přístupu a vybavení, aby váš webinář pro zákazníky, interní trénink pro nové zaměstnance nebo celofiremní setkání proběhly bez problému i z pohodlí našich domovů. To je neocenitelné v době karantény spojené s šířením viru COVID19, ale prospěšné i pro novou digitální realitu přicházející po ní. Doporučuji!“

Vít Horký, Zakladatel *Brand Embassy*, startup investor a autor knihy *Customer Service in the Transhuman Age*



„Kniha *Jak na virtuální školení* je přesně to, co nyní potřebujeme. Je nesmírně důležité znát nástroje, které mohou firmy využívat ke komunikaci se svými zaměstnanci, učitelé pro výuku svých žáků, lektori pro online vzdělávání a odborníci k pořádání webinářů. Nebo skutečně jen vědět, jak udělat online meeting, který bude fungovat i pro větší množství účastníků, včetně informací o ceně, efektivnosti nebo možných úskalích. Díky José, Tvůj manuál určitě využijeme!“

Petra Kubínová, Learning & Development Manager *Four Seasons Hotels and Resorts*



„Pokud plánujete online schůzku, školení, živé vysílání pro zaměstnance nebo virtuální konferenci, kniha *Jak na virtuální školení* je skvělým pomocníkem. Žádná vata nebo obecné poučky, ale naprosto konkrétní užitečný obsah. José Kadlec má s online školeními bohaté zkušenosti a proto vám doporučí i správný software, vybavení, rady pro marketing a mnoho dalšího. Rozhodně doporučuji!“

Matěj Matolín, HR blogger a spolumoderátor podcastu *Nelidské zdroje*



„Kniha, kterou si letos musíte přečíst! Jedním slovem NABITÝ průvodce světem technologií v online vzdělávání. Postihuje klíčové oblasti digitálního vzdělávání a přináší celé spektrum informací a dovedností řešících Q&A, jak profesionálně komunikovat a co nejefektivněji pokrýt poptávanou vzdělávací potřebu a cíle.“

Olga Běhouňková, Filozofická fakulta Univerzity Karlovy a redakční rada e-časopisu *Firemní vzdělávání*



„Vzhledem k dynamickému rozvoji celé společnosti se zdá, že klíčové kompetence v oblasti rozvoje budou postavené na naší zvědavosti, adaptabilitě a schopnosti rychle se učit. Technologie v tom hrají zásadní roli a pokud budeme chtít vytvářet hodnoty, sdílet znalosti a zkušenosti, bude nevyhnutelné, abychom k tomu technologie rozumně využívali. V této knize Josef shrnuje nástroje a přístupy, které nás připraví na vzdělávání a rozvoj pomocí technologií. Po přečtení budete mít lepší představu, jak předávat Váš unikátní obsah virtuální online formou, jak díky tomu zasáhnout větší publikum a tím vzdělávat celou společnost.“

Milan Novák, CEO *GoodCall*



„Z mého dlouhodobého působení v televizi mohu říct, že video technologie hrají v dnešním světě komunikace a vzdělávání zásadní roli u všech věkových skupin. Josého kniha *Jak na virtuální školení* přináší konkrétní nástroje, kterými si každý může takovou televizi vytvořit i z domova nebo kanceláře a učit a ovlivňovat tak tisíce lidí.“

Soňa Porupková, Moderátorka *CNN Prima News*

JAK NA VIRTUÁLNÍ ŠKOLENÍ

++++
++++

**Kompletní průvodce video technologiemi v online
vzdělávání od online coachingu, webinářů,
mikroučení, webcastů až po kurzy ve virtuální a
rozšířené realitě**

Josef „José“ Kadlec

www.JoseKadlec.com

First edition published in the Czech Republic in 2020 by Josef “José” Kadlec.

Copyright © 2020 Josef Kadlec, all rights reserved

No reproduction without the aforementioned author prior, written permission.

All rights reserved.

All rights reserved, apart from any use, permitted under Czech copyright law, no part or parts of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any form or by any means whatsoever without the prior written permission of the owners, not may be otherwise circulated in any form of binding or cover than that in which it is published and without a similar condition being imposed on the subsequent purchaser.

Every effort has been made to fulfill requirements with regard to reproducing copyright material. The author and publisher will beg lad to rectify any omissions at the earliest opportunity.

All trademarks are property of their respective trademark owners.

ISBN 978-80-270-7711-3

1st edition

Version 1.0.0-CZ-PDF

Language edit and corrections by Kateřina Bedrnová. Technical proof reading by Milan M.

Josef Kadlec

[linkedin.com/in/josefkadlec](https://www.linkedin.com/in/josefkadlec)

[instagram.com/josef.kadlec](https://www.instagram.com/josef.kadlec)

[facebook.com/josefkadlecOMG](https://www.facebook.com/josefkadlecOMG)

Josef.kadlec@gmail.com

www.JosefKadlec.com

**Tato kniha vznikla na podporu českých společností, podnikatelů,
živnostníků, zaměstnanců a dalších lidí postižených ekonomickou krizí
způsobenou pandemií koronaviru.**

OBSAH

PŘEDMLUVA od Diany Rádl Rogerové, Deloitte

MOJE STORY, MOTIVACE A PROČ TUTO KNIHU POTŘEBUJETE

PRO KOHO JE TATO KNIHA URČENA

PRELUDE

01 ONLINE KONZULTACE A VIRTUÁLNÍ COACHING

02 INTERAKTIVNÍ ONLINE ŠKOLENÍ

Speciální web kamery a vybavení na online školení

03 WEBINÁŘE A WEBCASTY

- A) **Webinář jako live video**
Co je to tedy ten RTMP encoder?
Co je multistreaming?

- B) **Webinář přes webinářový software**
Automatizované webonáře a webináře na vyžádání

Webinářové řešení na míru
Kvalitní zvuk je lepší než kvalitní obraz

04 ONLINE KONFERENCE A EXPA

05 MIKROUČENÍ A ON-THE-JOB VZDĚLÁVÁNÍ

06 ŠKOLENÍ VE VIRTUÁLNÍ A ROZŠÍŘENÉ REALITĚ

Virtuální realita (VR)
Augmented reality (AR)

OUTRO

O AUTOROVI

PŘEDMLUVA

Diana Rádí Rogerová

**Managing Partner, Deloitte
Členka advisory boardu Recruitment Academy**

Manuál nejenom pro byznys

Všude slýcháváme, že doba se mění ze dne na den a že ten, kdo bude ignorovat digitalizaci, jako by nebyl. Někdy mám pocit, že za těmito výroky je bohužel i určitý náznak hysterie. Přitom se jedná o přirozený proces změny, ano zrychlený a probíhající za velice nepříjemných okolností, ale předpokládaný. Jdeme rychleji a k cíli se dostaneme o to dříve. Sdílíme svá know-how, učíme se, chybujeme, zkrátka snažíme si vyšlapat tu správnou cestu pro nás, a případně pro naši společnost. A je skvělé, že vznikají publikace, které nás tou změnou mohou provést, ve kterých můžeme načerpat informace a posunout naše procesy. Vnímám ji jako důležitý přínos a jsem vděčná, že mohu alespoň takto přispět i já.

Možná jste se dostali do situace, že přicházíte o klienty, nebo jste vy sami přišli o práci, a bude pro vás nutné monetizovat skrze různé formy digitální komunikace svou odbornost a oslovit širší spektrum lidí. Tuto knihu můžete využít jako návod. Josef rozebírá a velice názorně ukazuje, jak správně využít technologie, které vám pomohou s online komunikací a sdílením informací, a to na úrovni jeden na jednoho, až po potřebu komunikovat se stovkami lidí v (ne)veřejném live streamu. Právě to představení obrovského spektra možností sdílení obsahu od online vzdělávání přes webináře, mikroučení až po kurzy ve virtuální a rozšířené realitě v jednom „manuálu“ vnímám jako největší benefit této publikace.

Josef rozdělil knihu na šest sekcí, které obsahují celou problematiku virtuálního vzdělávání. S jeho dopomocí si projdete online konzultace a virtuální coaching, interaktivní školení, webináře a webcasty, online konference a expa, mikroučení a školení ve virtuální realitě. Ke každé formě vzdělávání je v knize navržena i správná technologie a popsán princip řešení. Vizualizace, které provází každou sekci, jsou už jen třešničkou na dortu.

Na závěr jsem dlouze přemýšlela, jak shrnu, komu je vlastně kniha prvotně určena. Po jejím přečtení jsem pochopila, že úplně všem. Jakkoliv to může znít nadneseně (a Josef to na následujících stránkách zúží na primární cílové skupiny), digitalizace a přechod na online sdílení informací musíme v dnešní době absolvovat všichni. Krize nás formuje a my musíme formovat naše zaměstnance a klienty. Jsem přesvědčena, že i díky tomuto návodu to zvládneme.

DIANA RÁDL ROGEROVÁ
DELOITTE

Praha, Česká republika
24.4. 2020

MOJE STORY, MOTIVACE A PROČ TUTO KNIHU POTŘEBUJETE

Je to již 7 let, co jsem vydal knihu [People as Merchandise](#), kterou jsem odstartoval další etapu svého podnikání, ale také vzdělávání. Od prvních masově produkovaných knih z 15. století, kdy Johannes Gutenberg vynalezl knihtisk, se toho na knihách moc nezměnilo. Ano, máme tady i ty tzv. e-booky (elektronické knihy) a audioknihy, ale prodej těch tištěných stále převládá.

A nedá se říci, že je to díky starší generaci, která není tak gramotná v digitálním světě. Podle Nielsen Book International 63 % knih prodaných ve Velké Británii jsou lidé mladší 44 let. Naopak 52 % prodaných e-booků jsou lidé starší 45 let. V USA je trend podobný. Podle Pew Research 75 % amerických čtenářů mezi 18 a 29 lety preferuje tištěné knihy.

Knihy v sobě tedy obsahují jistý konzervatismus, který si lidé žádají, a díky tomu ho nové digitální technologie jen pomalu mění, i když by technicky nebyl problém žít pouze s knihami digitálními. Bylo by to pravděpodobně i ekonomičtější a šetrnější k životnímu prostředí.

Po tom, co jsem vydal zmíněnou knihu, jako jednu z prvních světových knih o tzv. talent sourcingu (digitálním recruitmentu), jsem byl okamžitě osloven jednou z největších recruitment agentur, jestli bych nevyškolil jejich lidi. Bylo tím myšleno klasické školení fyzicky u nich v prostorách společnosti. To odstartovalo moji kariéru, kdy jsem se začal zabývat i vzděláváním jak z pohledu podnikatelského, tak z pohledu technologií.

Na základě této knihy jsem se seznámil postupně s mými budoucími společníky v podnikání a za 5 let jsme vybudovali dominantní recruitment agenturu na českém a slovenském trhu [GoodCall](#) se

140+ pracovníky, ročním obratem zhruba 150 milionů korun, která se dostala na žebříček FT1000 jako 415. nejrychleji rostoucí firma v Evropě podle Financial Times.

Součástí tohoto holdingu je i softwarová společnost [Datacruit](#), protože jsme věděli, že digitalizace v této oblasti bude naše hlavní konkurenční výhoda. A nakonec také vzdělávací společnost [Recruitment Academy](#).

Řekl bych, že jsme velcí ambasadoři právě v oblasti aplikování nových technologií v byznysu. Technologie virtuální reality byla najednou dostupná, tak jsme hledali, a hlavně i zkoušeli její aplikace právě ve vzdělávání. To samé platí o dalších technologiích jako rozpoznávání obličeje (tzv. face recognition), zpracování přirozeného jazyka (tzv. natural language processing) a dalších.

Co je nutno říci, že v oblasti individuálního i firemního vzdělávání panuje podobný konzervatismus, jaký zažíváme s tištěnými knihami. Za 5 let jsme vyškolili téměř 10 tisíc lidí, ale většina prošla fyzickými formami kurzů. Digitální vzdělávání bylo spíše sekundární doplněk, i když u velkých korporací byl nastavený určitý trend digitalizace v této oblasti.

Jsou k tomu důvody jako např. ten, že zaměstnavatelé nechtějí pouštět zaměstnance na denní nebo vícedenní školení, kdy je daný zaměstnanec prakticky neproduktivní. Začíná se objevovat tzv. micro-learning a on-the-job learning (více v kapitole 5), kdy si zaměstnanec dává často pro něj personifikované digitální školení do svých volných chvil při cestě do práce, přes oběd, před spaním atp. Pro zaměstnavatele je pak lehce auditovatelné, kolik školení již daný zaměstnanec prošel.

Koronavirová globální krize může proces digitalizace v oblasti individuálního vzdělávání výrazně urychlit. Pravděpodobně se bude preferovat cokoliv, co je bezdotykové, na dálku, a také efektivní – s tím souvisí např. školení personifikované pro každého zaměstnance zvláště s ohledem na jejich silné a slabé stránky. To na hromadném fyzickém školení těžko zrealizujete.

Na druhé straně lektorům a obecně lidem, co chtějí svoje know-how přenést na někoho jiného, to umožňuje se více věnovat rozvoji know-how ve své oblasti, protože si ušetří čas, který by strávili na celodenních školeních, kde jen opakují ty samé věci stále dokola.

Samozřejmě jsou školení, kde to není jen o prostém předání informací a musí se facilitovat a nacvičovat různé situace v prostoru. Formát školení ve virtuální a rozšířené realitě (více v kapitole 6) nám pomůže i v této oblasti.

Tato kniha není pouze pro malé, střední a velké společnosti, které zde najdou postupy toho, jak digitalizovat jejich vzdělávání a tzv. upskillovat jejich zaměstnance od toho, že máte např. zaměstnance mentorované jinými zkušenějšími zaměstnanci. Případně větší živá firemní školení nebo komplexní digitální tréninky, kterými mohou zaměstnanci procházet podle svého tempa, i když s vytyčeným deadlinem.

Tato krize možná donutí některé společnosti přeučit své zaměstnance na něco jiného. Může to být i levnější než se těchto zaměstnanců přímo zbavit. Jednou z cest může být i tzv. rekvalifikační sabatiki. V této knize naleznete technické prostředky, jak toho docílit.

Mnoho popisovaných postupů může sloužit i pro marketing a branding společnosti. Např. webináře nebo live videa se dělají i

s cílem přitáhnout k sobě zákazníky a followery skrze přidanou hodnotu ve formě vzdělávání. Pokud např. vyrábíte nebo prodáváte lyže, tak mít školení o tom, jak lyžovat, vybrat lyže, servisovat lyže atd. v jakékoliv online podobě může být ta správná cesta, jak ke svojí značce lyží přitáhnout více potenciálních zákazníků.

Pro většinu z vás to může být také cesta, jak ušetřit náklady, které jste doteď na školení vynakládali, když jste museli platit lektora, školící místnost, catering a uvolňovat svoje zaměstnance z práce. Navíc digitální školení můžete často použít i vícekrát, takže nemusíte čekat na nové zaměstnance, kteří k vám mají teprve nastoupit, abyste mohli všechny v jeden den vyškolit.

Tato kniha může pomoci ale také komukoliv, kdo žádnou zkušenost s lektorováním nemá a ani neměl tyto ambice, ale zná dobře svoji pracovní oblast, specifické know-how nebo dovednost. To byl vlastně i můj případ. Mé několikaleté zkušenosti s digitálním nábojem pomocí LinkedIn jsem sepsal do knihy *People as Merchandise*, ale nikdy jsem neměl žádné ambice být jakýmkoliv speakerem v této oblasti. To bylo, než jsem poznal, jaký potenciál online školení mají.

Možná jste v situaci, že jste přišli o zákazníky, o zaměstnání, ale znáte svoje řemeslo, máte svoji odbornost, kterou můžete úročit dál. V této knize najdete také způsob, jak tuto odbornost monetizovat skrze různé formy digitálního školení, které můžete nabídnout ostatním na lokální nebo globální úrovni. Těmito formami ve většině případů zasáhnete více lidí než tradičními formami školení.

A týká se to skutečně všech, ať už jste raketový inženýr, grafik, programátor, marketing expert, specialista na umělou inteligenci, coach seberozvoje nebo i řemeslník. Např. na Udemy najdete online kurz [o šití](#) s více než 4500 studenty, kurz [o trénování psů](#) se 14 000 studenty nebo kurz o tom, jak se stát [profesionálním e-sport hráčem](#)

[Counter Strike](#). Na Teachable pak zase [kovářskou školu](#), jak [se stát pilotem dronu](#) nebo [jak dělat freediving](#).

Ono se to přímo pojí i na budování vašeho osobního marketingu a osobní značky. Pokud budete zaměstnanec společnosti, který právě díky webinářům a digitálním kurzům pomáhá ostatním a zviditelňuje sám sebe a tím pádem i svého zaměstnavatele v konkrétním oboru, myslíte, že se vás bude chtít tento zaměstnavatel jen tak zbavit? Určitě ne. Pokud by na to mělo dojít, radši se zbaví vašeho kolegy, který má sice stejné zkušenosti, možná je i levnější, ale žádný osobní branding nebuduje.

Říká se, že my Češi jsme chytří, a že naší hlavní ekonomickou konkurenční výhodou by měly být výzkum a znalosti (ze kterých pak případně plynou ty tzv. intellectual property jako např. patenty nebo společnosti na intelektuálním vlastnictví postavené). Tak pojďme světu ukázat, co umíme.