

Skandinaviske Kompetencemæglere

Status og udfordringer

Fællesnordiske uddannelsesudfordringer

Efteruddannelsesudbydernes udfordringer omkring at formidle det glade kompetenceudviklings-budskab til virksomheder, er hverken ny eller unik for det danske system. Kravene til specialtilpasset, toprelevant og bundlinjeeffektivt kursusindhold samt fleksibel tilrettelæggelse skærpes hele tiden, og stiller nye krav til udbydernes evner til at afdække behov og sammensætte de rigtige forløb.

I det Skandinaviske projekt SkanKomp (Skandinavisk Kompetenceudviklingsnetværk) er vi derfor gået sammen på tværs af skoler, systemer og landegrænser for at løfte i flok og skabe og lære nye redskaber og metoder til at indgå i strategisk uddannelsesdialog med virksomhederne.

”Kompetencemægleruddannelsen”

er et af flere indsatsområder i projektet – og er et tilbud til alle projektpartneres medlemmer som arbejder med uddannelse og kompetenceudvikling i virksomheder; enten som undervisere, konsulenter, administrative medarbejdere eller ledere.

Uddannelsen indeholder 9 workshopdage og er i projektet gennemført i 2011 og 2012/13 med forskellige oplægsholdere og deltagere. Begge gange dog med deltagerrepræsentation fra både Norge, Sverige og Danmark.

Det overordnede formål med uddannelsen har begge gange været at sikre deltagerne nye vinkler på det daglige arbejde med og i virksomhederne. Både gennem valg af oplægsholdere og gennem at sammenbringe forskellige fagligheder og nationaliteter har vi forsøgt at opnå muligheder for tænkning og handling ”out of the box”. Både i forhold til hvordan vi som uddannelsesudbydere selv tænker uddannelse, hvordan vi lytter til virksomhedernes ønsker/får stillet de mest effektive spørgsmål og i forhold til hvordan vi udvikler og designer relevant og efterspurgt kompetenceudvikling.

Version 2.0 – anden omgang

Vi har netop afsluttet workshopomgang to for i år – og ser allerede frem mod sidste workshop som afholdes i januar 2013. Der er denne gang særligt fokus på grundig gennemgang af og træning i tre udvalgte konkrete værktøjer til at komme i kompetenceudviklingsdialog med virksomhederne på en ny måde. Med træning i Omvärldsanalys (fremtidsforskning/trendovervågning) 360°-værktøjet STELLAR® og netværksteori bidrager Kompetencemægleruddannelsen til at kvalificere efteruddannelsesudbydere til at blive (endnu) mere strategiske dialogpartnere for virksomhederne i forhold anvendelse af uddannelse som udviklingsværktøj.

Udfordringerne

ved at sammenbringe deltagere fra tre forskellige skandinaviske lande har været til at tage og føle på. Men på trods af variationer hvad angår uddannelsesstruktur, økonomi og sprog forsøger vi at bygge på lighederne og de læreri forskelle. Og det viser sig, at det bliver lettere jo mere vi er sammen, og jo mere vi mødes og samarbejder om. Mere skandinavisk samarbejde over længere tid og om flere ting må derfor være en god vej frem i forhold til sikre virksomheder og ansatte de bedst mulige kompetenceudviklingsstilbud. Og for at få kompetenceudviklingsbudskabet til at runge højere.

Fakta – Projekt Skandinavisk Kompetenceudviklingsnetværk

Skandinavisk Kompetenceudviklingsnetværk er et partnerskab mellem danske, svenske og norske deltagere. Skandinavisk Kompetenceudvikling skal forbedre uddannelsesinstitutionernes evne til at sætte sig ind i virksomhedernes behov for efteruddannelse af medarbejdere, og samtidigt gøre virksomhederne bedre til at arbejde strategisk med kompetenceudvikling.

Bag projektet står et omfattende partnerskab med 36 partnere fra Danmark, Norge og Sverige. Gennem udveksling af erfaringer skabes grundlaget for fælles metodeudvikling og for udviklingen af fælles strategier og aktiviteter, som skal implementeres på voksenuddannelsesinstitutioner i Kattegat/Skagerrak-regionen.

Se mere om projektet på www.skankomp.eu