

Zakaj so izidi vrednotenja usposobljenosti zaposlenih v programu KOC pomembni za izobraževalce odraslih?

mag. Aleš Vidmar, Javni štipendijski, razvojni, invalidski in preživninski sklad RS



IZZIVI VREDNOTENJA NEFORMALNO PRIDOBLENEGA ZNANJA ZAPOSLENIH

ACS, MIZŠ, 19.10.2017



Javni štipendijski, razvojni,
invalidski in preživninski
sklad Republike Slovenije



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA DELO, DRUŽINO,
SOCIALNE ZADEVE IN ENAKE MOŽNOSTI



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI STRUKTURNI IN
INVESTICIJSKI SKLADI
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST

*VREDNOTENJE NEFORMALNO PRIDOBLENEGA ZNANJA ZAPOSLENIH
DVE NAJPOMEMBNEJŠI STVARI*



- **VREDNOTA**

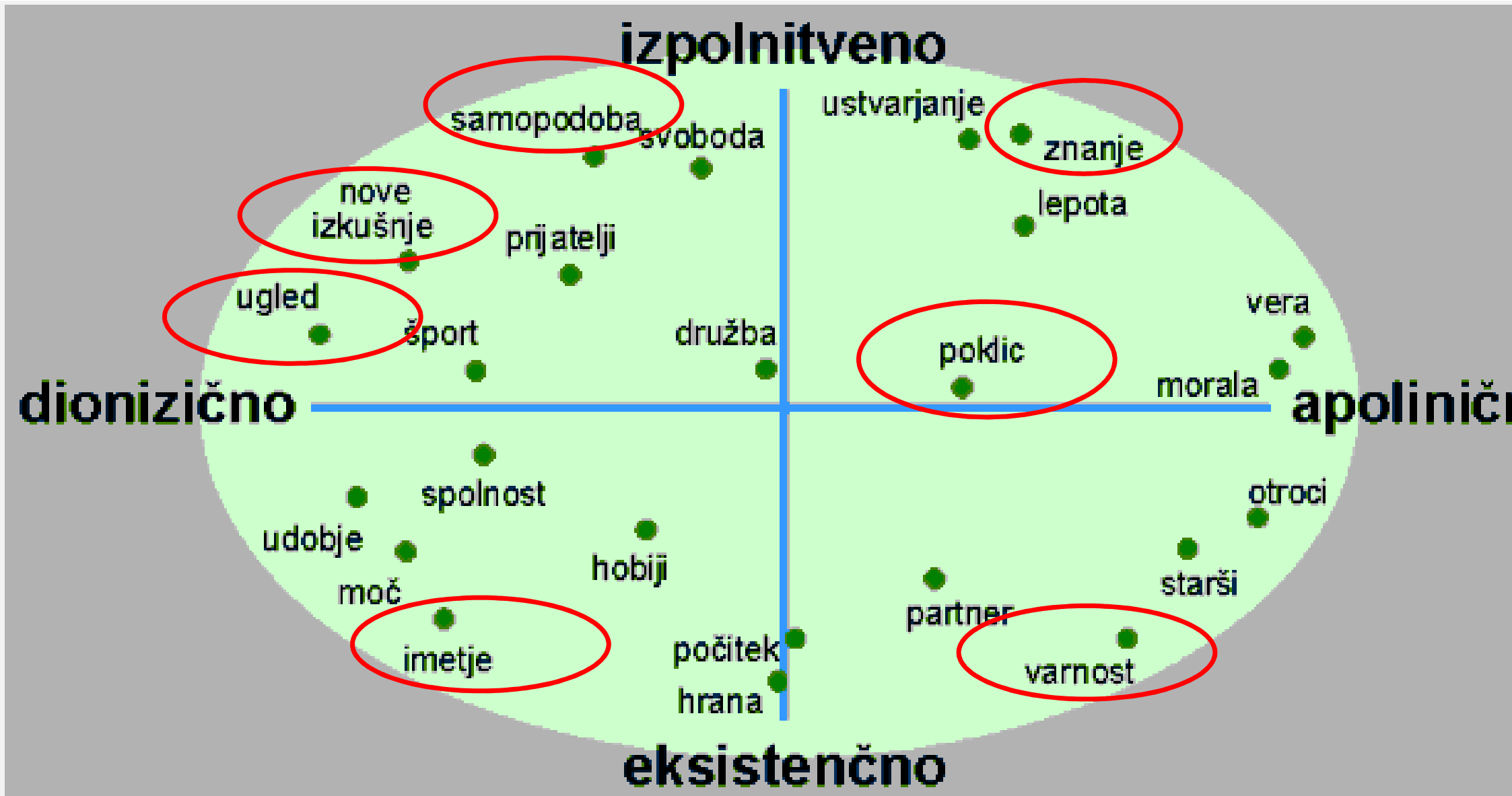
POVEČUJEMO POMEMBNOST
UČENJA IN PRILAGAJANJA

- **VREDNOST**

Z USPOSOBLJENOSTJO
POVEČUJEMO VREDNOST

**POSAMEZNIKOV,
PODJETIJ,
PANOG ...**





Vodja sindikata g. Ledinek:
„NAJVEČJI DOSEŽEK, DA JE **IZOBRAŽEVANJE V STEKLARNI**
HRASTNIK POSTALO VREDNOTA!“



Meri se lahko v ...

- (i) povečani **inovacijski sposobnosti** podjetij;
- (ii) večji **usposobljenosti, motiviranosti in prilagodljivosti** zaposlenih;
- (iii) **višji produktivnosti** in dobičkonosnosti podjetij.

DG for Employment, 2015: An in-depth analysis of adult learning policies and their effectiveness in Europe;

Vrednost

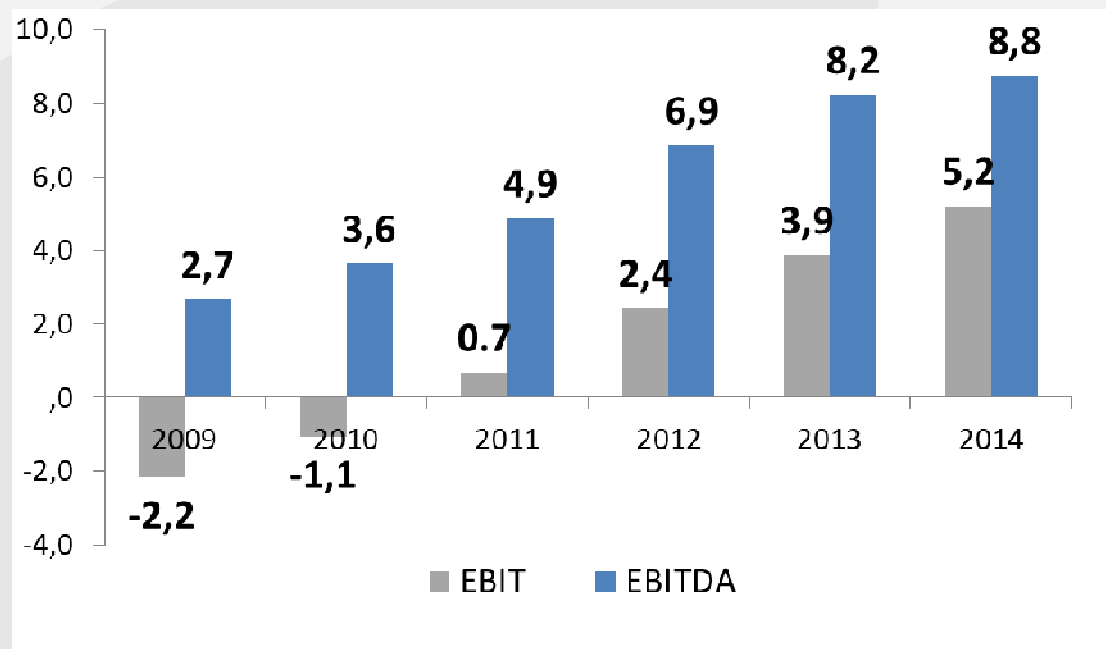
Kompetenčni center Steklar: vsak evro se je podeseteril

Deset družb, združenih vanj, na čelu, je upravičilo 208.000 nepovratnih evrov iz Evropskega socialnega sklada.

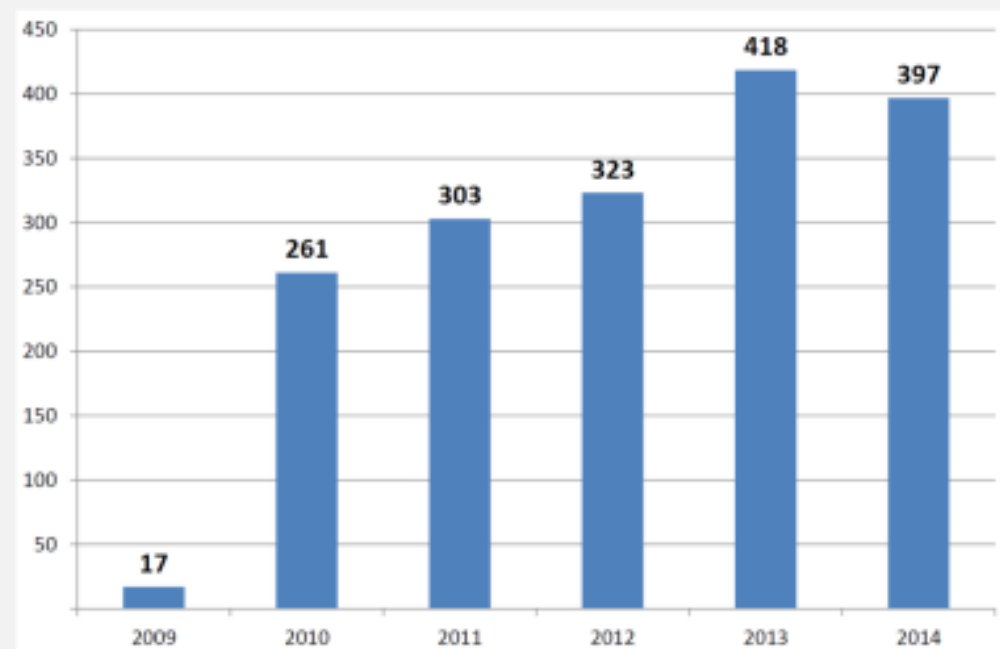
Polona Malovrh, Trbovlje
pet, 01.02.2013, 06:00



Prikazujemo



2014/2009 EBIT + 7,4 mio EUR; EBITDA + 6,1 mio EUR



Vlaganje v zaposlene v 1.000 EUR

Kirkpatrickov model merjenja uspešnosti izobraževanja

O
D
L
O
Č
A
N
J
E

P
R
I
Č
A
K
O
V
A
N
J
A

5. raven: **ROI!** Kakšen je donos na investicijo in kdaj se nam bo povrnila? – 2%

4. raven: **Rezultati!** Smo izboljšali učinkovitost na podlagi novega znanja? – 10%

3. raven: **Vedenja/raba.** Smo na podlagi naučenega spremenili vedenje? – 12%

2. raven: **Znanje** – Česa smo se naučili, katera nova znanja pridobili? - 40%

1. Raven: Zadovoljstvo udeležencev z izobraževanjem oz. izvedbo izobraževalnega programa - 80%



Prihodnost je v višji dodani vrednosti, ki jo prinaša ustrezna uporaba in upravljanje dizajna.



Nov projekt MGRT
[900.000 EUR]
2 projekta; 37 podjetij, tudi
turizem

Tangible results

2015 business results of the partner companies compared to 2012.

70%

Growth of added value per employee

245%

Growth of net profit

14%

Growth of business income

Wider influence

Besides the results in the partner companies, KCDM directly and indirectly influenced introduction and integration of DM in other areas and practices:

From 2015 on, an independent higher education institute the Fakulteta za dizajn has offered bachelor's and master's programs of Design management.

Design, design management, and creative industries are now among priorities in the state financial support mechanisms (i.e. tenders, calls for application, etc.).

 Miha Klinar CO-FOUNDER AND PARTNER @GODDESIGN «Design management tools and skills give us the competitive edge to stay the best design studio in the region, and the ability to take on even the most ambitious projects of our clients.» GODDESIGN.COM	 Dimitrij Živec BUSINESS DIRECTOR @STUDIO100 «Applying for and winning a DME Award gave us a chance to look at the interior design in the company of L&L, SAT News, Carrefour, and other champion brands is at the same time an honor and a big challenge for the future.» STUDIO100.COM	 Sandi Češko DESIGNER @STUDIO100 «Changes have never been so rapid. Never before has change on a local scale had the potential of such a quick and important global impact. That is why design thinking is so important - we have to rethink, not just shapes and products, but also business connections, organizational structures, and distribution channels. Everything needs redesign.» STUDIO100.COM	 Matjaž Grm CEO OF A DESIGN COMPANY AND CO-FOUNDER OF ACDM «Today, Adria Mobil is one of the leading brands in leisure vehicles in Europe. The strategy of product differentiation based on DM employment in the product development stage, combined with branding and efficient marketing, has over 30 markets has resulted in above average growth, bigger market share, and increased added value per employee.» ADRIA MOBIL.COM	 Andraž Mihelin GROUP'S DESIGN DIRECTOR @THINKSCAPE «Over the duration of the project, our company has grown from 4 to 14 employees and has entered the UK and Australian markets. Thanks to KCDM, we started using service design and began systematically managing our design processes.» THINKSCAPE.COM	 Sebastian Bogataj DIRECTOR OF @THINKSCAPE «Our customers now rate our service 90% better than before.» THINKSCAPE.COM
--	---	---	--	---	---

Prihodnost je v višji dodani vrednosti, ki jo prinaša

Tangible results

2015 business results of the partner companies compared to 2012.

70%

Growth of added value per employee

245%

Growth of net profit

14%

Growth of business income

Wider influence

Besides the results in the partner companies, KCDM directly and indirectly influenced introduction and integration of DM in other areas and practices:

From 2015 on, an independent higher education institute the Fakulteta za dizajn has offered bachelor's and master's programs of Design management.

Design, design management, and creative industries are now among priorities in the state financial support mechanisms (i.e. tenders, calls for application, etc.).

Nov projekt MGRT

[900.000 EUR]

2 projekta; 37 podjetij, tudi turizem

 Miha Klinar CO-FOUNDER AND PARTNER @KCDM «Design management tools and skills give us the competitive edge to stay the best design studio in the region, and the ability to take on even the most ambitious projects of our clients.» gigodesign.com	 Dimitrij Žvec MANAGING DIRECTOR @KCDM «Applying for and winning a DME Award gave us a chance to look in the mirror. Being in the company of L&L23, SAT News, Carrefour, and other champion brands is at the same time an honor and a big challenge for the future.» INTRO-DESIGNING.COM	 Sandi Češko MANAGING DIRECTOR @KCDM «Changes have never been so rapid. Never before has change on a local scale had the potential of such a quick and important global impact. That is why design thinking is so important – we have to rethink, not just shapes and products, but also business connections, organizational structures, and distribution channels. Everything needs redesign.» STUDIO-NEODOMA.COM	 Matjaž Grm CEO OF ADORE CHAIRS LTD. AND CEO OF ADORE MOBI USA «Adore Mobel is one of the leading brands in leisure vehicles in Europe. The strategy of product differentiation based on DM employment in the product development stage combined with branding and efficient marketing in over 30 markets has resulted in above average growth, bigger market share, and increased added value per employee.» ADORA-MOBEL.COM	 Andraž Mihelin GROUP'S RETAIL DIRECTOR USA «Over the duration of the project, our company has grown from 4 to 14 employees and has entered the US and Australian markets. Thanks to KCDM, we started using service-design and began systematically managing our design processes.» THINKSCAPE.COM	 Sebastian Bogataj DIRECTOR OF @KCDM «Our customers now rate our service 99% better than before.» SP12
---	--	---	---	--	--

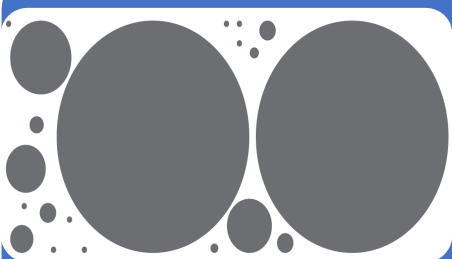
Izziv: Kako povezati funkcionalna znanja in ...?

- potrebe posameznikov, podjetij in panog s tem,
- kar sofinancira država preko izvajalskih institucij?
- Ali lahko vrednotenje k temu prispeva?



Kako smo delovali?





Partnerstvo

- Prijava
- Vzpostavitev sodelovanja, cikel



Model kompetenc

- Prva naloga (osebno, vsebinsko, strokovno)
- Potrebe in cilji razvoja kadrov



Usposabljanja

- Raziskava trga, ponudbe, organizacija
- Prilagajanje, združevanje, uporaba



Promocija panoge

- I&O, mladi
- Povezovanja, sinergije

Model kompetenc

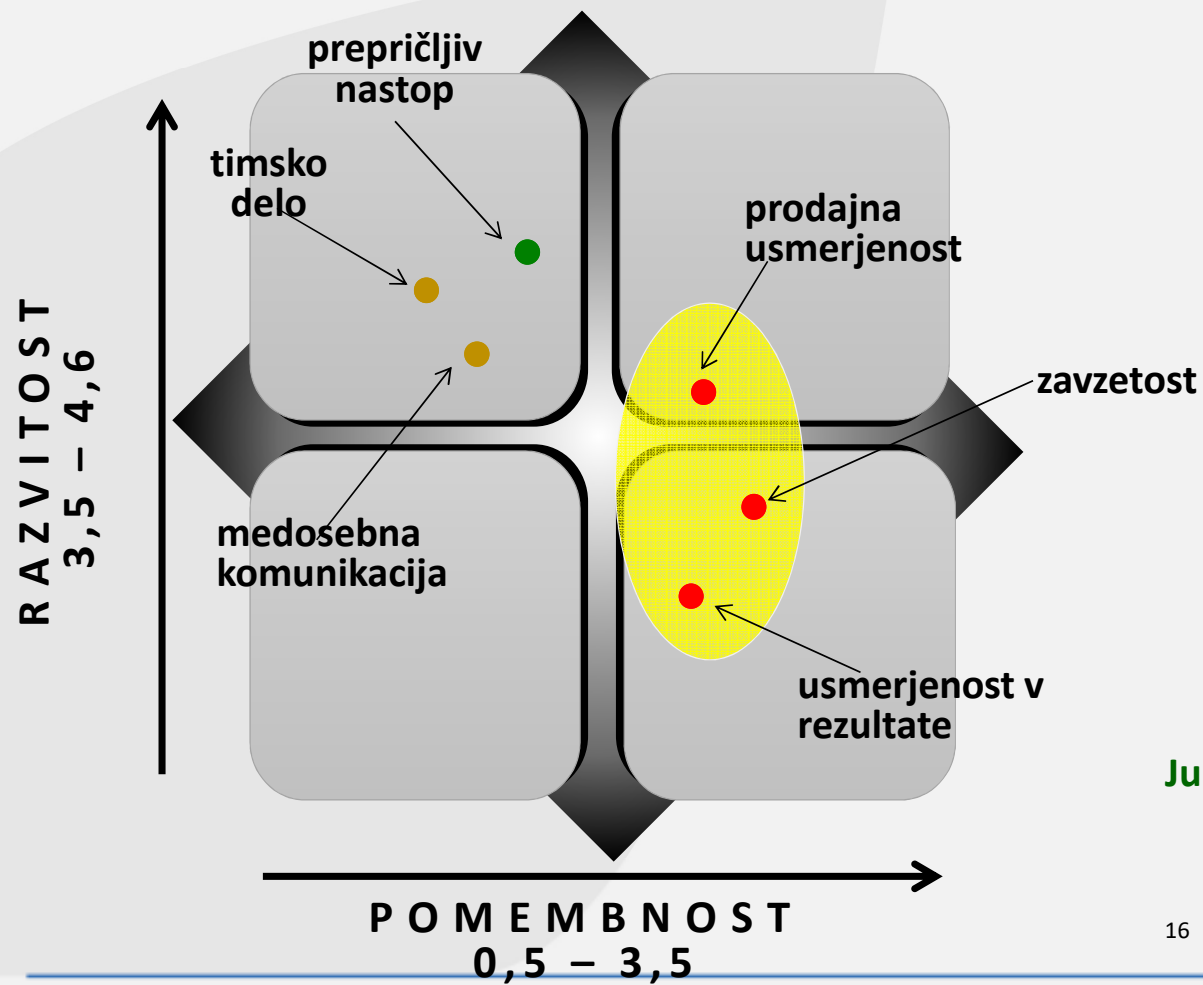
- dokument oz. študija, ki opravi **pregled po panožnih profilih**
- na ravni **panoge 5 ključnih profilov** oz. delovna mesta
- potrebne **kompetence, znanja, veščine in izkušnje potrebne** za opravljanje delovnih nalog
- področja, kjer so **primanjkljaji največji** (*kar je lahko uporabna informacija npr. za izobraževalne in druge organizacije, ki vplivajo na pripravo programov izobraževanj oz. usposabljanj*).
- metodologija

Zanimivi odzivi

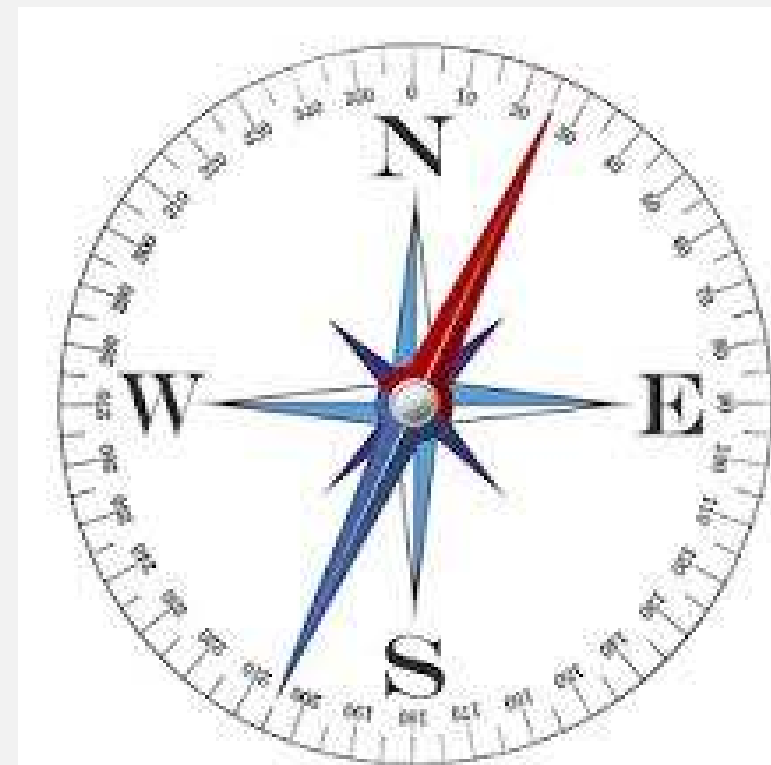
- Zakaj ravno jaz?
- Super smo!
- Kaj so to kompetence?
- Ali bom imel več dela?
- Zakaj že to delamo?
- Kdo bo bral ta špeh ...?



MATRIKA KOMPETENC – PROFIL PRODAJALEC



Junij 2013



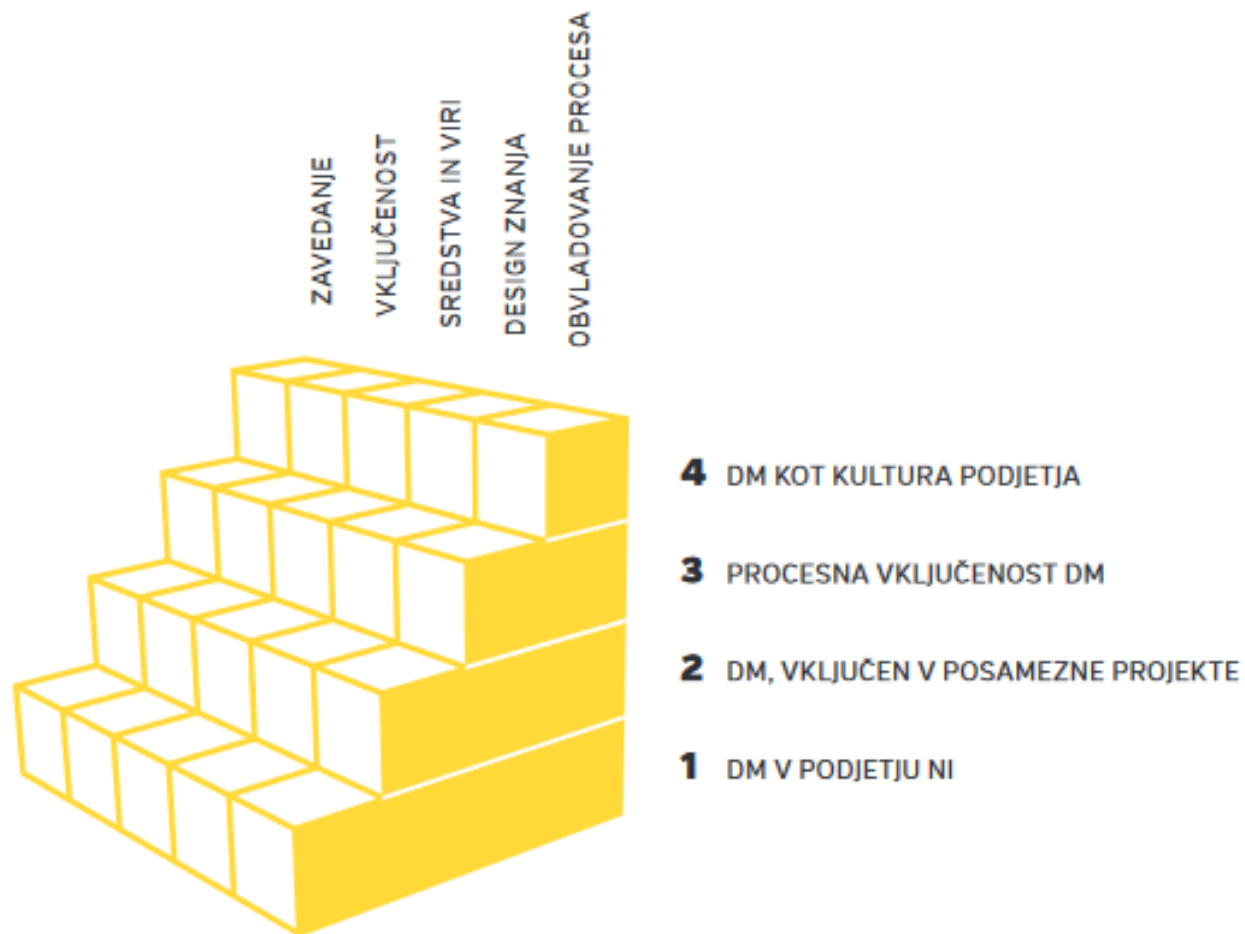
Napredek

- Katera so najbolj pomembna delovna mesta, posamezniki?
- Kje imamo znanje v naši organizaciji?
- Kje ga primanjkuje?
- Kaj se moramo naučiti?
- Kje je to na voljo?
- Kako se lahko bolje organiziramo?

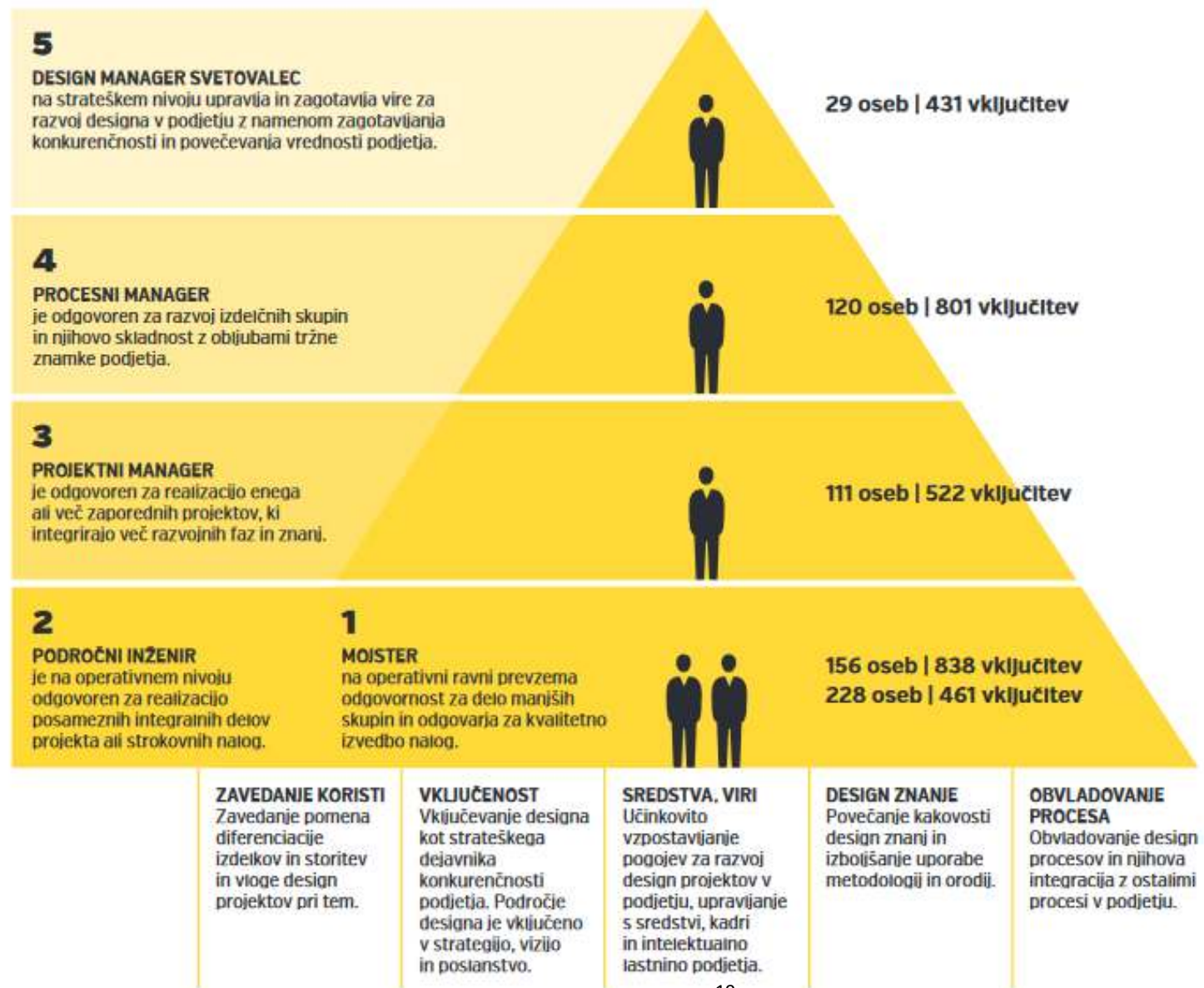


DESIGN MANAGEMENT

RAZUMEVANJE RAZLIK MED ZMAGOVALCI IN OPAZOVALCI



Profili kompetenčnega modela KCDM in stopnje vključenosti design področij v podjetje



KOC TRAJNOSTNI TURIZEM - 18 partnerjev

1.3.2017-31.12.2018

- kuhar, natakar, receptor, vodja, prodajnik, referent
- prodajne veščine (*na prvem mestu!*), znanje jezikov, razumevanje kulturnih specifik, timsko delo, upravljanje odnosov s strankami, komunikacijske spretnosti, principe zelenega poslovanja, iznajdljivost, proaktivnost, inovativnost, usmerjenost v kakovost, odpornost na stres, računalniško znanje, digitalna pismenost



Začetna usposabljanja

- MOJSTRI PRODAJE
- CIGRE (The Council on Large Electric Systems)
- APLIKACIJA UPPD – nadgradnja blagajniškega poslovanja
- »BRAND POSITIONING AND STORY TELLING«
- Moderni naravni oblivi za sladice
- STRES MANAGEMENTA
- KOMUNIKACIJA
- Tečaj slovenskega jezika



- Osnove veščin komuniciranja ter osnove strežbe vina
- Prihodnost marketinga in trženje potovanj
- Ciljno vodenje s poudarkom na PRODAJI IN KOMUNIKACIJSKIH VEŠČINAH
- Ključne prodajne tehnike
- Strokovna terminologija v slovenščini za turizem
- »Conventa Crossover, International Conference of the Future of MICE and Travel Marketing«
- HR - Mojster
- Tečaj - suši



- Kuharska delavnica - mediteranska kuhinja
- TRŽENJE ZA NETRŽNIKE
- Tečaj italijanskega jezika
- Prodajna usmerjenost ter komunikacijske in pogajalske spretnosti
- WSET 2. Stopnja, certifikat iz vina in žganih pijač, seminar
- Demonstracija in simulacija uporabe pravil poslovnega bontona v praksi –
- Kako zgraditi odličnost odnosa do strank
- Poslanstvo sodobnega vodje



- Kadrovske evidence in personalne mape
- GDPR – Kaj prinaša nova uredba o varstvu osebnih podatkov
- Brand menedžment / Zavedanje pomena BZ
- Strokovnjak za digitalni marketing
- Tečaj ruskega jezika
- Delavnica - excel za referente
- Timsko delo in "antivrtičkanje"



- Ujemanje vin iz vaše vinske karte z jedmi iz vaše kuhinje
- Retorika za poslovno rabo
- Učinkovita prezentacija ponudbe
- Seminar Slaščičarski tečaj Torte P2
- Akademija vodenja - Vodenje ekipe in posameznikov
- Akademija vodenja - Praktično vodenje in spremembe
- Vina Slovenije



CILJ 1: POVEČATI PRODAJO

- Marketing, Prodajne tehnike, pogajanja
- Tuji jeziki (EN, DE, RU, HR, ČE, ...]
- **informacijsko komunikacijske tehnologije** (učinkoviti pristopi k spletnemu marketingu, uporaba tehnologije)
- Sejmi
- Aktualni trendi (sledenje)

CILJ 2: OPTIMIZACIJA

- Organizacijske kompetence in vitko poslovanje,
- Procesi, standardi, organizacija
- 5s, 20 ključev, vitko inoviranje
- **Ekologija, varstvo okolja in trajnostno ravnanje**
- Energetske naprave, upravljanje centralnega ogrevanja

CILJ 3: IZBOLJŠATI PRODUKT

- Dizajn in usmerjenost v uporabnika,
- celostna podoba, model lastne cene
- Načrtovanje
- Povratna informacija uporabnikov
- Inoviranje



CILJ 4: MEDČLOVEŠKI ODNOSI

- Vodenje
- Osmislitev poklica, dela
- Motivacija
- Komunikacija s strankami
- Nagrajevanje



Izziv: Kako povezati funkcionalna znanja in ...?

- potrebe posameznikov, podjetij in panog s tem,
- kar sofinancira država preko izvajalskih institucij?
- Ali lahko vrednotenje k temu prispeva?



Ambasadorji čistega in zdravega okolja

DELOVNA ORODJA



1 X SIRKOVA METLA

1 X BREZOVA METLA

Kdaj in zakaj katera ?

1 X LOPATA

1 X ROČNA ŠKROPILNICA

Je na voljo, deluje ali jo
znam uporabljati ?

1 X KLEŠČE ZA POBIRANJE
ODPADKOV

So funkcionalne ?

VREČKE ZA KOŠE

Jih imam na voljo? So
prave velikosti ?

1 X VOZIČEK Z 2 X 100l kanto +
1 x ŠOBA

Teoretični del usposabljanj – spodbujanje prenosa in dviga znanja v podjetju



Participacija vodij



PAPIRNA ŠOLA



Participacija vodij



Notranje usposabljanje – prenos med podjetji - partnerji

KOT KONFERENCA
*„Ravnanje z odpadki v našem vsakdanu – iz prakse v prakso“
(Ormož, 22.11.2014)*

Manjša srečanja več podjetij



Motiviranje in spodbujanje pripadnosti

Podjetje ne more obstajati brez prave ekipe, ki svoje delo opravlja z veseljem in zadovoljstvom .



Odziv zaposlenih – prisluhnimo jim

se več podobnih slučajev - s konkretnimi
problemi iz prakse

Od dogodka/usposabljanja sem pričakoval/a:

Manj kot se

Predstavitelji in izpred
iskrene pohvale.

VA GRADBENEM KUNUP ALIVEN
SE JHU SMO VIDELI GRADBENE
KUNUPALNE - STROJE. BAGERE
OD - NAJMANJSIH - DO - NAJVEČIH
OD - TRAKTORJIH - DO - NAJVEČIH
MOTORNIH - DO - VSEH VRST -
JESTEV - ZA - ZAČITNIH
STROJE ZA LISTJE - VSEH - 246
VRST KOSILNIC - IN TRAKT
DROV - ZA KOSILNICE - IN VSE
OSTALO. ZAHLAJENJE SE VODSTVO
BNAJE DA SE MIMO SE VODSTVO
TECH POVAJILA. IMAVA

NA GRADBENEM KUMUNALNEM
SEJMU. SMO VIDELI GRADBENE
KUMUNALNE - STROJE. BA GERE
OD - NAJMANJSIH - DO - NAJVEČIH
OD - TRAKTOROV VSEH VRST -
MOTORNIH - ~~KOB~~, RAČITNIH
SRESJEV - ZA - MOTORNE - 246
STROJE ZA LISTJE - VSEH
VRST KOSILNIC - ~~IN~~ TRAKT
DROV - ZA KOŠENJE - IN VSE
OSTALO. ZAHVALIM SE VODSTVO
SNAGE DA SEM BIVU DELEŽEN
TEGA POVA BILA. HVALA

- Z NOVIM PRISTOPOM/ZNANJEM
POVEČAMO VREDNOST



Zavedamo se, da ...

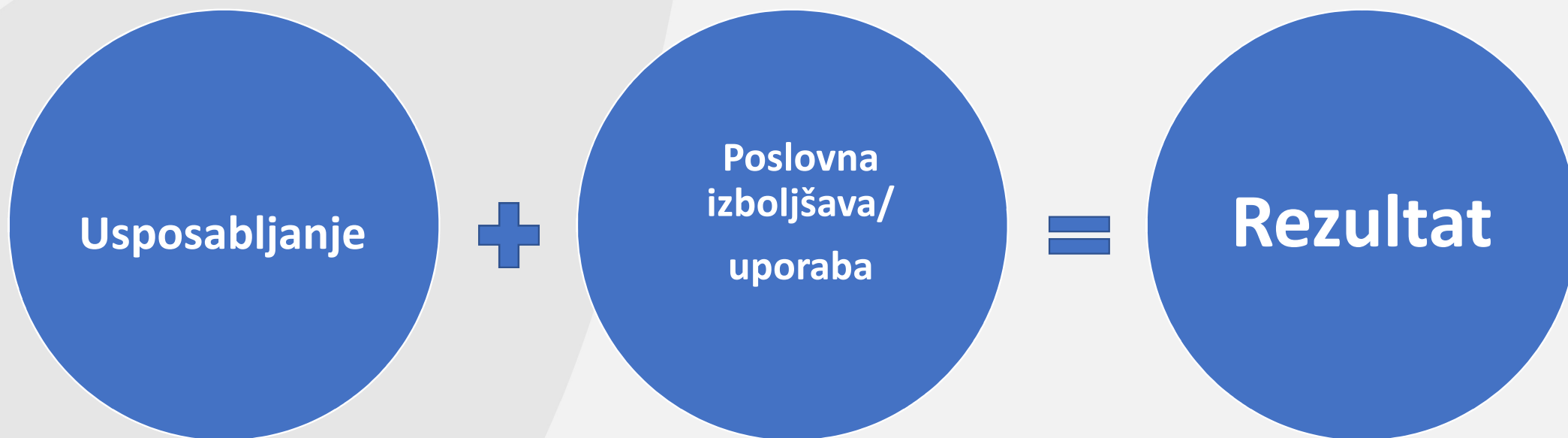
Usposabljanje

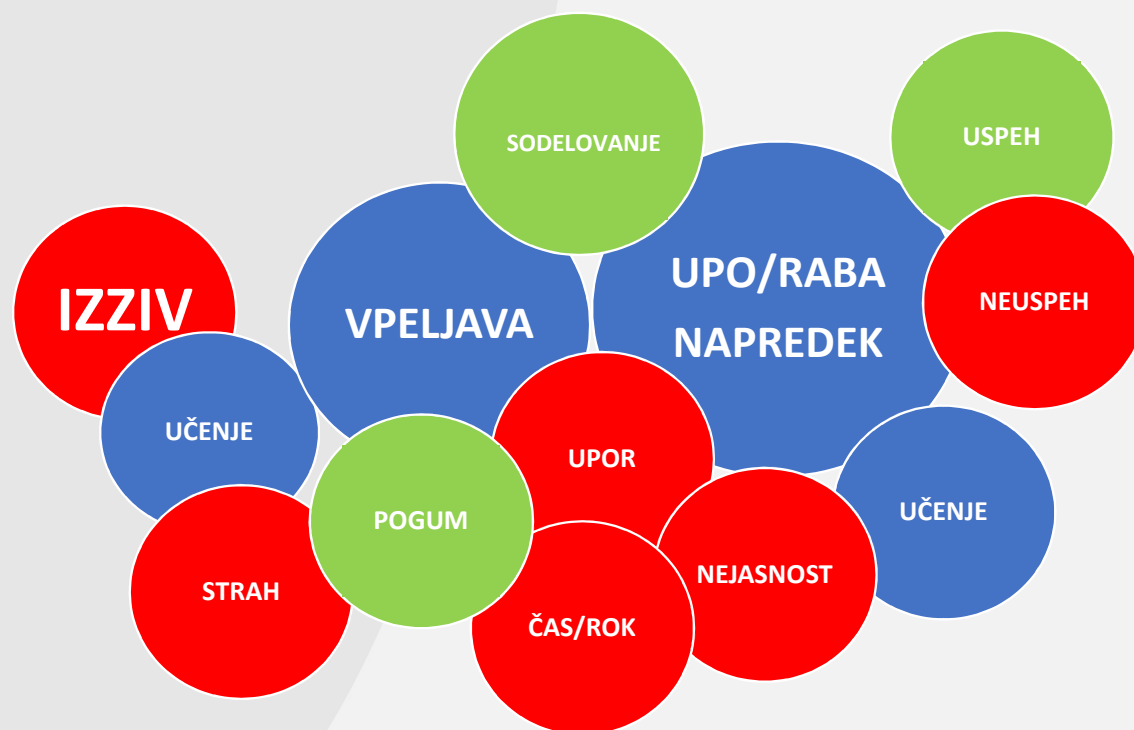


Rezultat



Nova znanja, veščine in kompetence je potrebno uporabiti ...





Izziv: Kako povezati funkcionalna znanja in ...?

- potrebe posameznikov, podjetij in panog s tem,
- kar sofinancira država preko izvajalskih institucij?
- Ali lahko vrednotenje k temu prispeva?



KPI - Key performance indicators

- Ključni kazalniki uspeha organizacije
- Kvantitativni, kvalitativni, vhodni, procesni, izhodni
 - Učinkovitost (čas, obseg)
 - Zadovoljstvo strank (5/5)
- Povezati z usposabljanji





Medfazni
izmet in zaloga
(pomešano) –
neposredno
ob delovnem
stroju...



Konkretne izboljšave



← večopravilnost, „tekači“ ↑



Konkretne izboljšave

- Povečanje pretočnosti v proizvodnji → znižanje dobavnega roka za cca. **20%** (iz 7 v 5 tednov),
- „one piece flow“ → hitrejši pretok elementov, manj zaloge (**nič**),
- dvig produktivnosti na CNC Masterwood za **7%** (čiščenje, pravočasno vzdrževanje).

Označeni elementi za naročila,
pregledne transportne poti



■ **POVEZOVANJE**

- *Ali se pri tem povezujete z drugimi organizacijami/omrežji oz. , če se ne, ali vidite potrebo po tem – s kom in kako bi se lahko povezovali?*

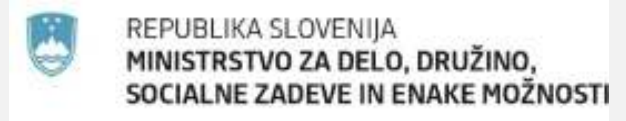
Partner	Priložnost
MDDSZ	Naročnik, zasnova programa in zagotavljanje sredstev
MGRT	Kompetenčni center za lesarsko industrijo (poteka), Kompetenčni center za razvoj dizajn managementa (Javni razpis, rok 22.5.) Strateško razvojna inovacijska partnerstva (SRIP, v razvoju)
Center za poklicno izobraževanje	Poklicni standardi, razvoj posameznih programov PSI, uporaba/pregled modelov kompetenc (ob prvi oddaji)
ZRSZ	Programi za brezposelne, posamezen profil
Andragoški center Slovenije	Sodelovanje z delodajalci, pristop k iskanju sinergij
Združenje ljudskih univerz Slovenije	Skupna konferenca, prenos izkušenj (2 ESS projekta MIZŠ, Projektne pisarne KOC, delodajalcev)
Združenje Manager	Skupni seminar: Uvod v design management (Lynne Elvins)
Obrtna zbornica Slovenije in drugi	Soorganizacija delavnic z namenom promocije vsebin, večjim dosegom in lokalno prisotnostjo Učinkovito informiranje in dostop do spodbud (ASI)



Kaj so cilji in kako sodelovati? V&V

- Zaposljivost/trg dela
- Gospodarska rast/podjetja
- Izobraževalni sistemi/kompleksnost

Namen usposabljanj?



Katera so odprta vprašanja s katerimi se srečujete pri izvajanju tega procesa v svoji praksi in kakšne so po vašem mnenju možne rešitve?

- Konsistentnost oz. povezljivost ukrepov
- Trajnost in razvoj dobrih programov.
- Fokus na politike EU, ponavljanje programov brez prilagoditev, fokus na izvajalce (ter „delitve“ teritorijev) in premalo na ciljne skupine/potrebe okolja.
- Praktičnost.



Programi za delodajalce in zaposlene

Prilagajanje na spremembe načina dela



KATERI SO KONKRETNI IZZIVI

- Družbe/države/gospodarstva
- Panoge (pritisk na ceno in iskanje niš)
- Podjetja (konkurenčnost, inovativnost)
- Posameznika? (večopravilnost, prilagodljivost, motiviranost, usposobljenost)



Ali imate predloge za urejanje področja na nacionalni ravni ?

4x CILJNE SKUPINE

- 1 **Mladi** (v izobraževanju)
- 2 **Zaposleni** (osebe na trgu dela)
- 3 **Ranljivi** (nizka izobrazba, starejši, invalidi)
- 4 **Prodorni** (podjetniki, vodje, iniciatorji)



4x VSEBINSKA PODROČJA

- 1 **Znanje** (izobrazba, multidisciplinarno, praktično)
- 2 **Kompetence** (osebnostne in organizacijske)
- 3 **Prihodnost** (digitalizacija, zdravje, trajnost)
- 4 **Preboj** (podjetnost, ustvarjalnost, design, vodenje)

4x4.si



RAJKO BOŠNJAK, SŠ UČITELJ

- Vsaka rastlina je pomembna (užitna, strupena...)
- Vsak dijak je pomemben (odličen, nezadosten...)



Klara, Anel, Damir, Tamara, Simona, David B. , Sara, Nina Melita, Katja, Maja, Adel, Jan, Jakob, Jana, Urška, Neja, Tim Sabina M. , David M. , Špela, Kristina, Ana, Sabina P. , Ilir, Domen, Rok, Nace, Dragana, Irena, Sandra

RAJKO BOŠNJAK, SŠ UČITELJ

- | | |
|--|---|
| - Vsaka rastlina je pomembna (užitna, strupena...) | - Vsak dijak je pomemben (odličen, nezadosten...) |
| - Vsaka rastlina je dragocena (njene lastnosti...) | - Vsak dijak je dragocen (njegove lastnosti...) |



Klara, Anel, Damir, Tamara, Simona, David B. , Sara, Nina, Melita, Katja, Maja, Adel, Jan, Jakob, Jana, Urška, Neja, Tina, Sabina M. , David M. , Špela, Kristina, Ana, Sabina P. , Ilir, Domen, Rok, Nace, Dragana,

RAJKO BOŠNJAK, SŠ UČITELJ

Vrtnar sadi semena, skrbi za optimalne pogoje, seme vzklije, ko je zanj primeren čas.

Mi učitelji samo sadimo semena, skrbimo za optimalne pogoje, seme vzklije, ko je zanj primeren čas.



RAJKO BOŠNJAK, SŠ UČITELJ

- Vsaka rastlina je pomembna (užitna, strupena...)	- Vsak dijak je pomemben (odličen, nezadosten...)
- Vsaka rastlina je dragocena (njene lastnosti...)	- Vsak dijak je dragocen (njegove lastnosti...)
- Vsaka ima svoje poslanstvo (kar izraža)	- Vsak dijak ima svoje poslanstvo (kar mora izraziti)
- Vrtnar sadi semena, skrbi za optimalne pogoje, seme vzklije, ko je zanj primeren čas.	- Mi učitelji samo sadimo semena, skrbimo za optimalne pogoje, seme vzklije, ko je zanj primeren čas. - Neprestano preverjanje in vrednotenje je nepotrebno in škodljivo



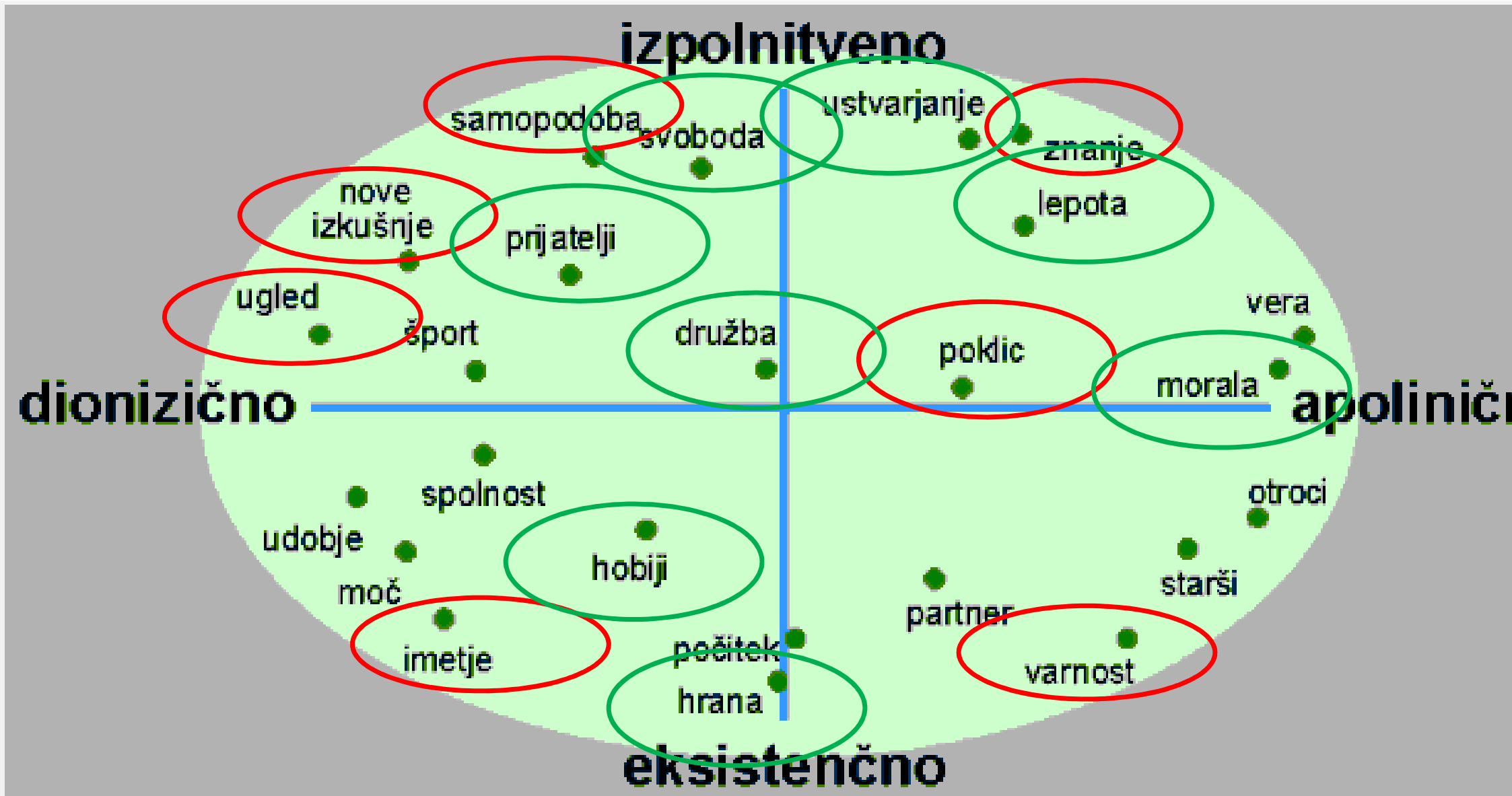
Klara, Anel, Damir, Tamara, Simona, David B. , Sara, Nina Melita, Katja, Maja, Adel, Jan, Jakob, Jana, Urška, Neja, Tim Sabina M. , David M. , Špela, Kristina, Ana, Sabina P. , Ilir, Domen, Rok, Nace, Dragana, Irena, Sandra











VREDNOTENJE NEFORMALNO PRIDOBLENEGA ZNANJA ZAPOSLENIH DVE NAJPOMEMBNEJŠI STVARI



- **VREDNOTA**

POVEČUJEMO POMEMBOST UČENJA IN
PRILAGAJANJA POSAMEZNIKOV, PODJETIJ ...

- **VREDNOST**

POVEČUJEMO VREDNOST
POSAMEZNIKOV, PODJETIJ in
PANOOG

- Hvala za pozornost!

