

Newsletter

Retail Sector Competencies (ReSeCo)

Developing self and social competencies in vocational training for the retail sector.

Kompetencje sektora handlu detalicznego: Kształtowanie kompetencji osobistych i społecznych w szkolnictwie zawodowym dla sektora handlu detalicznego.



Informacje ogólne:

Program współfinansowany ze środków UE w ramach Lifelong Learning Programme, subprogram: Leonardo da Vinci, kategoria działania: Projekty wielostronne, działanie: Transfer innowacji.

Okres realizacji: 1.10.2011-30.09.2013

Nr Projektu: DE/11/LLP-LdV/TOI/147405

Kraje partnerskie: Niemcy (lider projektu), Polska, Wielka Brytania, Włochy.

Kierownik Projektu: prof. dr Matthias Pilz (Universitaet zu Koeln)

Koordinator organizacyjny: mgr Sabrina Theis (Universitaet zu Koeln)

Uczestnicy ze strony polskiej (Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie):

Dr Tomasz Rachwał (kierownik zespołu polskiego: 1.10.2011-30.09.2012, wykonawca)

Dr hab. Sławomir Kurek, prof. UP (kierownik zespołu polskiego: 1.10.2012-30.09.2013, wykonawca)

Mgr Wioletta Kilar (wykonawca)

Mgr Małgorzata Dąbrowska (obsługa administracyjna)

W Projekcie biorą także udział nauczyciele i uczniowie szkół ponadgimnazjalnych, w których przeprowadzone będzie wdrożenie pilotażowe materiałów edukacyjnych, będących przedmiotem transferu innowacji.

Strony internetowe projektu:

<http://www.up.krakow.pl/geo/reseco.html>

http://www.adam-europe.eu/prj/8530/project_8530_en.pdf

<http://www.lehrstuhl.wpaed.uni-koeln.de/16303.html?&L=1>

<http://www.data.unibg.it/dati/bacheca/230/54942.pdf>

Przesłanki i cele Projektu

W wielu krajach europejskich istnieją problemy z przechodzeniem z kształcenia zawodowego do systemu zatrudnienia (ryнку pracy), które wynikają z deficytu kompetencji osobistych i społecznych. Szczególnie dotyczy to nisko wykwalifikowanych młodych ludzi, którzy stoją tuż przed wejściem w życie zawodowe.

Głównym celem projektu jest poprawa jakości edukacji w sektorze handlu detalicznego, poprzez rozwój kompetencji osobistych i społecznych. Rozwijanie kompetencji osobistych i społecznych będzie się odbywać w ramach godzin lekcyjnych za pomocą materiałów dydaktycznych dostarczonych nauczycielom. Aby rozwijać kompetencje osobiste i społeczne cztery zagadnienia w ramach szkolenia zawodowego zostały wzięte pod uwagę: kompetencje związane z umiejętnością pracy zespołowej, świadomego przyjmowania krytyki, zarządzania czasem oraz autoprezentacja.

Kraje partnerskie w projekcie to Wielka Brytania, Polska i Włochy, wskutek czego uzyskano kombinację krajów o odmiennych uwarunkowaniach rozwoju społeczno-gospodarczego i różnych systemach kształcenia zawodowego. Transfer innowacji od Lidera Projektu (Niemcy) będzie się odbywał na trzech różnych poziomach: różnego przedziału wiekowego uczniów, określonej grupy zawodowej i pomiędzy krajami (różne państwa europejskie). Przedmiotem Projektu jest sektor detaliczny, który charakteryzuje się różnymi aspektami komunikacji i kontaktu z klientem. Zawodowe wymagania w sektorze handlu są coraz wyższe, szczególnie w związku z kluczowymi kompetencjami takimi jak umiejętności społeczne i osobiste. Zawód sprzedawcy jest odpowiedni dla transferu innowacji w zakresie edukacji w obrębie krajów UE, ponieważ wymagania odnośnie tego zawodu są podobne w krajach europejskich, a jego znaczenie jest coraz większe, w związku z dynamicznym rozwojem sektora handlu.

Projekt RESECO nawiązuje do europejskich priorytetów: wspieranie kluczowych kompetencji w przygotowaniu zawodowym i kształceniu przez całe życie oraz rozwój międzynarodowych kompetencji w przygotowaniu zawodowym. Celem długoterminowym projektu jest osiągnięcie przez uczniów sukcesu w życiu zawodowym, a także korzyści dla firm, dzięki lepszemu przygotowaniu potencjalnych pracowników.

Zadania partnerów projektu:

- Przeprowadzenie badań (analiza literatury i wywiady) na szczeblu krajowym w zakresie wymagań zainteresowanych stron (partnerów społecznych) w sektorze detalicznym co do rozwijania kompetencji osobistych i społecznych.
- Nawiązanie kontaktu z pracodawcami, organizacjami pracodawców i związkami zawodowymi i przeprowadzenie wywiadów z ich przedstawicielami w odniesieniu do potrzeb i wymagań w sektorze sprzedaży detalicznej dla rozwijania kompetencji osobistych i społecznych.
- Dostosowanie podstawowego materiału Projektu (cztery moduły kształcenia) do krajowego systemu szkolnictwa zawodowego i systemu szkoleń w zakresie handlu detalicznego
- Wdrożenie testujące modułów kształcenia w co najmniej trzech szkołach zawodowych lub placówkach szkoleniowych.
- Przeprowadzanie wywiadów z nauczycielami i uczniami w celu oceny procesu wdrażania.
- Optymalizacja krajowych modułów kształcenia w oparciu o proces ewaluacji.
- Opracowanie raportów dotyczących procesu realizacji Projektu, w zakresie uzyskanych wyników na szczeblu krajowym i międzynarodowym.
- Upowszechnienie wyników krajowych i międzynarodowych poprzez raporty i publikacje w języku angielskim oraz narodowym, informowanie kluczowych osób w dziedzinie edukacji poprzez rozpowszechnianie informacji oraz organizowanie warsztatów, wspieranie procesów innowacyjnych w systemie szkolnictwa i kształcenia zawodowego.