



EU socialfondsprojektet Merkantil dannelse i et STEM-perspektiv sluttede 31.12.2022. Denne artikel er en af flere, hvor vi deler nogle af projektets vigtigste læringspointer og gode erfaringer. God læselyst!

Match Your Future

Vidunderligt kaos i to timer - Mødet mellem virksomheder og merkantile elever

Arrangementet *Match Your Future* har fokus på at hjælpe vores merkantile grundforløbselever med at finde en læreplads. Her møder elever og lokale virksomheder hinanden for at skabe det gode match.

På Viden Djurs har vi stillet spørgsmålet; hvordan hjælper vi vores elever til selvstændigt at opsøge en virksomhed med henblik på at få en læreplads, og hvordan sikrer vi, at de deltagende virksomheder både går hjem med en god oplevelse og får lyst til at komme igen?
Teamkoordinator og virksomhedskonsulent, Mille Birch Holm:

”Vi har fokus på at skabe et uhøjtideligt forum, hvor eleverne er trygge og virksomhederne er godt tilpas. Vi har bevidst søgt væk fra en styret tilgang, hvor en klokke ringer hvert femte minut for at skabe en kunstig rotation. Dette har resulteret i et vidunderligt kaos i to timer med en afslappet stemning, som både elever og virksomheder roser os for. Det er vigtigt for os at lave en personlig forventningsafstemning med virksomhederne. Vi prøver at give et realistisk billede af de elever, de kommer til at møde, og ligeledes gør vi det også klart, at de heller ikke skal forvente at blive overrendt af elever. Man undgår mange problemstillinger, når virksomhederne ved hvad de går ind til.”

Med projektet ‘Merkantil Dannelse i et STEM perspektiv’ har det været muligt at øge indsatserne og iværksætte nye tiltag, der støtter op omkring arrangementet.

Mille: ”Vi starter forberedelserne allerede 4-5 måneder inden afviklingen, både med at kontakte virksomheder men også ift. at planlægge forberedelsen for eleverne. Med projektet har vi startet nye aktiviteter op, fx har eleverne testet sig selv af via af en VR-app, der simulerer en jobsamtale. Eleverne opnår på denne måde en selvindsigt i, hvordan de fremstår og agerer i en uvant situation. Dette giver eleverne et godt udgangspunkt til, når de efterfølgende skal arbejde med elevatortale.”

Eleverne skal løse konkrete opgaver i forbindelse med arrangementet, og i månederne op til intensiveres de personlige påmindelser om, at eleverne skal deltage og være klar til arrangementet.

Virksomhedskonsulenterne har også fokus på underviserne, som ofte har en tæt tilknytning til eleverne, og kan derfor være udslagsgørende for elevernes indstilling til arrangementet.

Mille: ”Eleverne skal på forhånd udse sig mindst to virksomheder, som de vil gå i dialog med til arrangementet. Disse virksomheder skal de researche og forberede spørgsmål til. Vi anbefaler altid eleverne at opsøge så mange virksomheder som muligt, da man aldrig kan vide med, hvem der kan opstå kemi med. Eleverne skal lære at sælge sig selv og starte en samtale med en fremmed. Derfor skal eleverne udover at lave en elevatortale ligeledes udarbejde et CV, som de kan medbringe til arrangementet.

Vi deltager også i afdelingsmøder med underviserne, hvor vi reklamerer for arrangementet, og samtidig gør det tydeligt, hvorfor det er vigtigt, at underviserne selv deltager og viser deres opbakning.

Yana Bondarenko, Handelselev med speciale i salg:

Merkantil dannelse i et STEM perspektiv

Viden Djurs Skillz | Ågade 2A, 1. th | 8500 Grenaa | Tlf.: 8758 0407 | www.merkantildannelse.dk



"Ved at deltage i Match Your Future kom jeg i kontakt med Rasmus fra GMS som oprindeligt ikke søgte handelselever, men efter vores samtale kunne vi begge mærke at vi kunne få et rigtig godt samarbejde. Havde jeg udelukkende opsøgt handelsvirksomheder havde jeg måske ikke haft en læreplads i dag."

Rasmus Flarup, GMS (Tømrer- og bygningsnedkervirksomhed):

"Match Your Future har været en meget positiv oplevelse for os. Det giver os mulighed for at få skabt en tidlige relation til eleverne så vi kan planlægge vores rekruttering. Yana havde en vildt spændende profil, som jeg kunne se ville bidrage rigtig godt ind i vores virksomhed. Vi var oprindeligt kun godkendt til at optage kontorelever, men det løste vi sammen med Viden Djurs, og var vildt glade da vi kunne få Yana ind til os som handelselev."

Ved at få virksomhederne ind på skolen, er en af de store barrierer allerede taget væk. De kendte og vante rammer gør, at langt de fleste elever tør at gå hen og sige hej. Dette giver også underviserne mulighed for at møde virksomhederne og samtidig støtte og motivere eleverne. For nogle elever kan det være nødvendigt med lidt mere hjælp.

Mille: "Til de elever som er meget nervøse, eller som ikke bryder sig om at stille spørgsmål i store forsamlinger, anbefaler vi at de enten kommer 5 minutter før arrangementet starter, eller at de kommer til allersidst, hvor de fleste elever er gået igen. Eleverne får også udpeget virksomhedernes placering, og hvordan de ser ud. Dette forbereder vi også virksomhederne på, som synes at det er helt ok."

Noget nyt vi oplever hos de lokale virksomheder er, at de rekrutterer tidligere i processen. Det er vigtigt for dem at finde den rette kandidat, hvilket er udfordrende med et faldende elevtal.

Dette har også resulteret i at vi oplever at virksomhederne er mere bevidste omkring deres ansvar ift. at få de unge til at vælge en erhvervsuddannelse. Dette har en positiv effekt på tilslutningen til arrangementet.

Projektet har været en væsentlig faktor i det kulturskifte, der har været omkring Match Your Future hos Viden Djurs. Virksomhedskonsulenterne er nu mere tydelige for underviserne, hvilket har styrket deres samarbejde generelt men også ift. at underviserne nu bidrager aktivt til markedsføringen af arrangementet og støtter eleverne, når de står på gulvet. Udgangspunktet for fremtidige afholdelser, er derfor blevet markant forstærket.

Artiklen er skrevet af Kristian Wulff og Asbjørn Kurup Viden Djurs. For yderligere information:
krwu@videndjurs.dk mob 6010 1691

Merkantil dannelse i et STEM perspektiv

Viden Djurs Skillz | Ågade 2A, 1. th | 8500 Grenaa | Tlf.: 8758 0407 | www.merkantildannelse.dk