

Rzeczpospolita
Polska



Śląskie.

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY REGIONALNY PROGRAMU OPERACYJNY WOJEWÓDZTW ŚLĄSKIEGO NA LATA 2014-2020

Tytuł projektu:

Podniesienie jakości i atrakcyjności kształcenia zawodowego w Powiecie Raciborskim- CKZiU nr 1 w Raciborzu

Podstawowe informacje

1. Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego dla osi priorytetowej: XI. Wzmocnienie potencjału edukacyjnego dla działania: 11.2. Dostosowanie oferty kształcenia zawodowego do potrzeb lokalnego rynku pracy – kształcenie zawodowe uczniów dla poddziałania: 11.2.2. Wsparcie szkolnictwa zawodowego – RIT.
2. Celem głównym projektu jest poprawa efektywności zatrudnienia poprzez podniesienie jakości i atrakcyjności kształcenia zawodowego w CKZiU nr 1 i w ZSE w Raciborzu.

3. **Czas trwania projektu: 01.09.2018r.-31.08.2019r.**

4. Projekt przewiduje przeprowadzenie dla **12 uczniów kształcących się w zawodzie TECHNIK ORGANIZACJI REKLAMY** indywidualnej ścieżki wsparcia edukacyjno-zawodowej z wykorzystaniem ponadprogramowych form edukacyjnych. W ramach działań 6 uczniów weźmie udział w stażach zawodowych. W celu zachowania stabilności i ciągłości procesu edukacyjnego, wsparciem objętych będzie 2 nauczycieli przedmiotów zawodowych pokrywających się z kierunkiem kształcenia uczniów. Zajęcia edukacyjne będą odbywać się w odpowiednio wyposażonej pod względem technologicznym i technicznym klasopracowni.

W ciągu jednego roku 12 uczniów skorzysta z oferty dodatkowych kursów zawodowych w oparciu o indywidualne potrzeby określone w trakcie godzin z doradztwa edukacyjno-zawodowych.

5. Każdy uczeń zrekrutowany do udziału w projekcie będzie brał udział 7 godzinach dodatkowego doradztwa edukacyjno-zawodowego. Każdy uczeń zrekrutowany do udziału w projekcie będzie brał udział w 7 godzinach dodatkowego doradztwa edukacyjno-zawodowego. Celem tej formy wsparcia jest bowiem najbardziej adekwatne określenie poziomu zaawansowania ucznia na poziomie przygotowania wejścia na rynek pracy, zdiagnozowanie jego mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń, a także zaplanowanie optymalnej ścieżki edukacyjnej i zawodowej, która umożliwi uczestnikom możliwie najefektywniej skorzystać zaplanowanych w projekcie form wsparcia w celu zdobycia nowej wiedzy, umiejętności i doświadczenia. Doradztwo edukacyjno-zawodowe dążyć będzie do dostosowania możliwości i potrzeb uczniów w odniesieniu do określonych potrzeb rynku gospodarczego i pracy.

6. **REKRUTACJA-** do projektu potrwa 2 tyg. Aby wziąć udział w projekcie uczniowie (KiM) w odpowiedzi na ogłoszenie złożą formularz zgłoszeniowy zawierający: podstawowe dane o uczniu i kierunku jego kształcenia i ankietę motywacyjną skład. się z pytań pozwalających na ocenę motywacji do zakończenia danej ścieżki wsparcia. W formularzu wychowawca poda ocenę z zachowania kandydata/ki za ostatni zakończony semestr.

Nadawane będą punkty:

- za motywację w skali od 1–6,
- z oceny zachowania: 1-6, gdzie 6 oznacza wzorowe,
- za średnią ocen przedmiotowych: 1-6, gdzie 6 oznacza średnią od 4,5-6.

Uczniowie (KiM) przejdą ww. rekrutację, przy czym, aby zoptymalizować ich wybory co do rodzaju kursu i jego zgodnie z predyspozycjami przygotowana zostanie dla nich indywidualna ścieżka wsparcia zawodowego. Oceny dokonają doradca zawodowy i pedagog szkolny. Doradca pomoże w doborze odpowiednich kursów i oceni jego przydatność w dalszej karierze—za adekwatne nada punkty w skali 1-6. Punkty zostaną dodane do wyniku z oceny pozostałych kryteriów. Pedagog określi poziom potrzeb i problemów i wskaże obszary kompetencji osobistych niezbędnych do rozwoju/wzmocnienia. Za adekwatność w tym zakresie nada punkty w skali 1-6. Suma punktów będzie stanowiła o wyniku rekrutacji. Zakwalifikowani zostaną uczniowie (KiM) z najwyższą ilością punktów. Pozostali zostaną wpisani na listę rezerw. i będzie możliwy ich udział w przypadku wycofania się zakwalifikowanego kandydata/ki. W razie niepowodzenia rekrutacji rozpisywany będzie kolejny nabór. Nauczyciele zostali wybrani na etapie diagnozy, intensywność ich wsparcia dobrano do zapotrzebowania szkoły. W przypadku rezygnacji kandydata/ki zostanie wybrany inny, którego udział będzie najbardziej zasadny dla podnoszenia jakości kształcenia zawodowego szkoły.

8. Zadania przewidziane w projekcie

I.p.	Nazwa zadania	Liczba uczestników	Liczba godz.
1	Doradztwo zawodowe i kariery	12	7 na uczestnika
2	Kurs „Techniki sprzedaży, profesjonalny przedstawiciel handlowy”	6	40
3	Kurs fotografii cyfrowej i fotografii produktowej	6	27
4	Wizyta studyjna w regionalnych mediach	12	5
5	Warsztaty „Estetyka fotografii czarno-białej”	6	4
6	Warsztaty „Przedstawiciel handlowy, tworzenie oferty”	6	4
7	Staż zawodowy	6	150

9. Doradztwo zawodowe i kariery

Każdy uczeń zrekrutowany do udziału w projekcie będzie brał udział w 7 godzinach dodatkowego doradztwa edukacyjno-zawodowego. Celem tej formy wsparcia jest bowiem najbardziej adekwatne określenie poziomu zaawansowania ucznia na poziomie przygotowania wejścia na rynek pracy, zdiagnozowanie jego mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń, a także zaplanowanie optymalnej ścieżki edukacyjnej i zawodowej, która umożliwi uczestnikom możliwie najefektywniej skorzystać z zaplanowanych w projekcie form wsparcia w celu zdobycia nowej wiedzy, umiejętności i doświadczenia. Doradztwo edukacyjno-zawodowe dążyć będzie do dostosowania możliwości i potrzeb uczniów w odniesieniu do określonych potrzeb rynku.

Zakres doradztwa obejmuje:

- przygotowanie uczniów do podjęcia trafnej decyzji zawodowej i edukacyjnej,
- wspieranie w rozwoju osobowości zainteresowań, umiejętności, nabywaniu wiedzy o zawodach,
- poszerzenie horyzontów i zwiększenia perspektyw mobilności zawodowej uczniów,
- kształcenie kompetencji i rozeznania na rynku pracy,
- wiedzę o swoich kompetencjach: mocnych i słabych stron.

10. Kurs „Techniki sprzedaży, profesjonalny przedstawiciel handlowy”

Cel kursu: nabycie umiejętności posługiwania się technikami sprzedażowymi, przygotowanie do pracy jako przedstawiciel handlowy.

Uczestnik kursu:

- zapoznaje się z psychologicznymi aspektami sprzedaży osobistej,
- nabywa umiejętności posługiwania się technikami sprzedaży,
 - nabywa umiejętność pozyskiwania nowych klientów,
 - nabywa umiejętność utrzymania stałych relacji z klientami,
 - skutecznie wyznacza cele,
 - zna techniki negocjacji,
 - sporządza ofertę handlową,
 - umie aktywnie słuchać swojego potencjalnego klienta.

Każdy z uczestników otrzyma zaświadczenie wydane na podstawie Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej

11. Kurs fotografii cyfrowej i fotografii produktowej

W kursie uczestniczą uczniowie oraz nauczyciele, którzy w przyszłości wykorzystają wiedzę w procesie dydaktycznym.

Zdobyte umiejętności:

- obsługa aparatu, zasady kompozycji, portret, obróbka zdjęć, program graficzny praca z fotografiami, makro, fotografia portretowa, retusz zdjęcia, fotografia reklamowa, plener miejski;
 - wyposażenie studia, wykorzystanie światła, oświetlenia, faktury materiałów, zastosowanie odbicia światła rozproszonego oraz cienia do podkreślenia faktury, fotografowanie różnych materiałów o różnej kolorystyce, uzyskiwanie efektów specjalnych.
- Nauczyciele zostaną przygotowani do prowadzenia zajęć z zakresu reklamy wizualnej. Każdy z uczestników otrzyma wydane na podstawie Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej.

12. Wizyta studyjna w regionalnych mediach

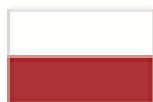
Cel i zakres wizyty: zapoznanie z pracą w mass mediach różnych działach pokazanie specyfiki pracy np. działu marketingu i reklamy, działu sprzedaży.

13. Warsztaty „Estetyka fotografii czarno-białej”

Cel warsztatów dla uczniów zawodu technik organizacji reklamy korzystających z pracowni laboratorium reklamy wizualnej: umiejętność tworzenia fotografii czarno-białej, przygotowanie oferty sprzedaży. Wizyta w lokalnej firmie świadczącej usługi fotograficzne. Zapoznanie się z organizacją zakładu i sprzętem do obróbki zdjęć. W ramach warsztatów uczestnicy poznają technologie tworzenia materiałów fotograficznych w technologii „black & white”.

14. Warsztaty „Przedstawiciel handlowy, tworzenie oferty”

Cel warsztatów dla uczniów zawodu technik organizacji reklamy korzystających z pracowni laboratorium reklamy wizualnej: umiejętność tworzenia oferty handlowej, efektywna prezentacja, sposoby pozyskiwania klientów. Spotkanie z przedstawicielami handlowymi znaczącej firmy. Budowanie wizerunku firmy, lokowanie produktu na rynku, formy sprzedaży, tworzenie oferty dla klienta i co najważniejsze wizerunek handlowca, to niektóre wyzwania rynku. Uczestnik warsztatów nauczy się jak być skutecznym przedstawicielem handlowym.



Rzeczpospolita
Polska



Śląskie.

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



15. Staż zawodowy

Stypendia dla uczniów odbywających staże zawodowe wypłacane będą za realizację 150 godzin staż

Podsumowanie

W ciągu jednego roku 12 uczniów skorzysta z oferty dodatkowych kursów zawodowych w oparciu o indywidualne potrzeby określone w trakcie godzin z doradztwa edukacyjno-zawodowych. 6 osób weźmie udział w płatnych praktykach i stażach zawodowych. W ramach specjalistycznych kursów 2 nauczycieli zdobędzie dodatkowe umiejętności i kompetencje. Dodatkowo uczniowie odbędą zajęcia laboratoryjne oraz zajęcia pozaszkolne w firmach. W celu zaznajomienia uczniów ze specyfiką pracy w danym zawodzie oraz nawiązania kontaktu uczeń-pracodawca zorganizowane zostaną wizyty studyjne w firmach.

Dokumenty do pobrania w sekretariacie szkoły lub ze strony internetowej: www.ekonomihraciborz.pl

formularz zgłoszeniowy dla ucznia (załącznik nr 1)

ankieta rekrutacyjna dla ucznia (załącznik nr 2)

deklaracja uczestnictwa (załącznik nr 3)

oświadczenie dot. Przetwarzania danych osobowych (załącznik nr 4)

formularz zgłoszeniowy dla nauczyciela (załącznik nr 5)

ankieta rekrutacyjna dla nauczyciela (załącznik) nr 6)

Wypełniony formularz zgłoszeniowy i ankietę rekrutacyjną uczeń składa w sekretariacie szkoły.