9

DELO

Življenje ni narejeno iz želja,
temveč iz dejanj vsakogar izmed nas.

(Paulo Coelho)

Dora Glavnik,
vodja izobraževanja odraslih

Do konkurenčnosti na kariernem trgu v vseh življenjskih obdobjih

Sodobni izobraževalni programi za odrasle na Ekonomski šoli Celje

Dobra izobrazba odpira vrata v poklicno prihodnost in omogoča kompetenčnost na kariernem trgu. Je ključna za razvoj poklicnih potencialov in pri iskanju različnih možnosti zaposlitve v vseh življenjskih obdobjih. Zaradi različnih okoliščin in osebnih odločitev marsikdo šolanja ne zaključi v mladosti oziroma pridobljena izobrazba posameznika ne ustreza zahtevanim znanjem delovnega mesta ali pa kariernim željam v določenem življenjskem obdobju.

Po podatkih Svetovnega gospodarskega foruma (World Economic Forum) bo kar petintrideset odstotkov veščin, ki danes med zaposlovalci veljajo za pomembne, v prihodnje izgubilo vrednost. Strokovnjaki za upravljanje človeških virov opozarjajo, da bodo morali tako zaposlovalci kot iskalci zaposlitve zaradi hitrega tehnološkega napredka posvojiti koncept vseživljenjskega učenja. Pospešen tempo tehnoloških, demografskih in socioekonomskih sprememb ne spreminja samo industrije in poslovnih modelov, ampak skrajša tudi rok uporabnosti veščin, ki jih imajo zaposleni. Ti se morajo namreč po podatkih Svetovnega gospodarskega foruma novih znanj naučiti vsakih pet let in ne več vsakih dvajset do petindvajset let. Zato so sodobni izobraževalni programi, ki se prilagajajo zahtevam kariernega trga, še toliko bolj pomembni.

S kakovostnimi izobraževalnimi programi v poklicno prihodnost

Na Ekonomski šoli Celje poteka izobraževanje za odrasle v programih ekonomska gimnazija, srednje strokovno izobraževanje in poklicno-tehniško izobraževanje – ekonomski tehnik, srednje poklicno izobraževanje – trgovec in administrator. Leta 2015/2016 smo pričeli tudi z novim programom srednjega strokovnega izobraževanja – tehnik varovanja.

Do poklica z individualnim načrtom izobraževanja

Posamezniki se vključijo v sistem izobraževanja pred začetkom šolskega leta z elektronsko predprijavo, ki omogoča kasnejše lažje in hitrejše delo pri vpisovanju udeležencev. Izobraževanje je organizirano kot samoizobraževanje po individualnem organizacijskem modelu s konzultacijami na pogovornih urah z učitelji in z uporabo pripravljenih elektronskih gradiv za posamezne predmete. Z osebnim izobraževalnim načrtom določimo posameznikove obveznosti, načine preverjanja znanja in omogočimo opravljanje predmetnih izpitov. Z individualnim načrtom izobraževanja posameznikom omogočimo, da v najkrajšem možnem času pridobijo znanja in razvijejo kompetence, ki so za opravljanje izbranega poklica potrebne.

Mentorstvo strokovnega andragoškega tima

Poleg andragoškega zbora v procesu izobraževanja sodeluje tim strokovnjakov, ki skrbi za nemoten potek izobraževalnega dela, med njimi sekretarka Andreja Vrečer, računovodkinja Petra Škoflić, Mojca Knez Šket, ki vodi centralno evidenco udeležencev izobraževanja, ter organizatorki izobraževanja Lidija Plevčak in Dora Glavnik.

Prednost tovrstnega izobraževanja je predvsem v individualnem pristopu k posamezniku, dobri medsebojni komunikaciji, upoštevanju zmožnosti posameznikov, da opravijo svoje obveznosti v predvidenih rokih in da pridobijo, poglobijo in razširijo znanje, ki je potrebno za dokončanje izobraževanja. Na Ekonomski šoli Celje smo zadovoljni, ker lahko pomagamo mladim in odraslim, da so uspešnejši pri iskanju zaposlitve, izgradnji poklicne kariere oziroma jim omogočamo vstop v sistem izobraževanja na višji ravni.

Delovne izkušnje – prednost izobraževanja

Marjeta Nosan,
organizatorica PRI

Lidija Plevčak,
organizatorica PUD

Praktično usposabljanje z delom in praktično izobraževanje v realnem delovnem okolju sta pomemben del izobraževalnega procesa. Dijaki in študenti delo najraje opravljajo čim bližje svojemu domu, zato jih razporedimo v delovne organizacije po celotni Savinjski regiji. Mladi imajo danes drugačno mišljenje o delu kot starejše generacije. Večina skuša delo opraviti s čim manj truda in vložene energije, zato je toliko pomembnejše, da se že v času izobraževanja seznanijo z deli in nalogami, za katere se izobražujejo.

Pred odhodom na praktično usposabljanje z delom oziroma praktično izobraževanje dijaki in študenti običajno z vedoželjnostjo pričakujejo napotke in kakšen pameten nasvet organizatoric v srednješolskem in v višješolskem izobraževanju, kako se pripraviti na to izkušnjo in kaj vse jih čaka. Poskušava jih motivirati, jim predstaviti dobre strani praktičnega dela v realnem okolju in jih opozoriti, da je to tudi njihova priložnost, da se predstavijo morebitnim bodočim delodajalcem.

Dijaki, ki se izobražujejo za poklic prodajalec, se seznanijo z delom v trgovini, bodoči ekonomski tehnik z raznimi pisarniškimi deli, tehniki varovanja pa s področjem va-

rovanja. Študenti programa ekonomist, modul tehnični komercialist, opravljajo praktično izobraževanje na področju marketinga prodaje, nabave ali logistike, študenti modula računovodstvo pa v oddelkih računovodstva ali manjših računovodskih servisih. Inženirji varovanja se seznanijo z načrtom in izvedbo varovanja v podjetjih, ki opravljajo fizično in tehnično varovanje, organizatorji socialne mreže pa v organizacijah in društvih s področja socialnega varstva.

Obseg praktičnega usposabljanja z delom oziroma praktičnega izobraževanja se razlikuje med programi. Najvišje število ur praktičnega usposabljanja imajo dijaki, ki se izobražujejo za poklic prodajalec, saj imajo v treh letih kar 912 ur namenjenih pridobivanju in urjenju prodajnih veščin pri delodajalcih. Študenti višješolskih programov opravijo 40 odstotkov ur celotnega učnega procesa pri delodajalcih, kar predstavlja 10 tednov v vsakem letniku.

Vsako delovno mesto, na katerega se odpravijo naši dijaki in študenti, je specifično. V času opravljanje prakse jih organizatorici obiščeva na delovnem mestu in se pogovoriva z njimi in njihovimi mentorji v organizacijah. Skupaj ugotavljamo, da so pridobljene delovne izkušnje pomembna prednost mladega človeka ob vstopu na trg dela. Veliko dijakov in študentov v višjih letnikih delovno prakso opravlja pri istih delodajalcih. Delodajalci poznajo dijake in študente in jih velikokrat povabijo tudi k nadaljnjemu sodelovanju v obliki počitniškega dela ali kasnejše zaposlitve. Dijaki in študenti sami povedo, da so pridobljene delovne izkušnje v teh turbulentnih časih, ko si skoraj vsak v procesu izobraževanja želi obogatiti svoje finance s počitniškim ali študentskim delom, izjemna prednost pred drugimi, ki teh izkušenj nimajo.

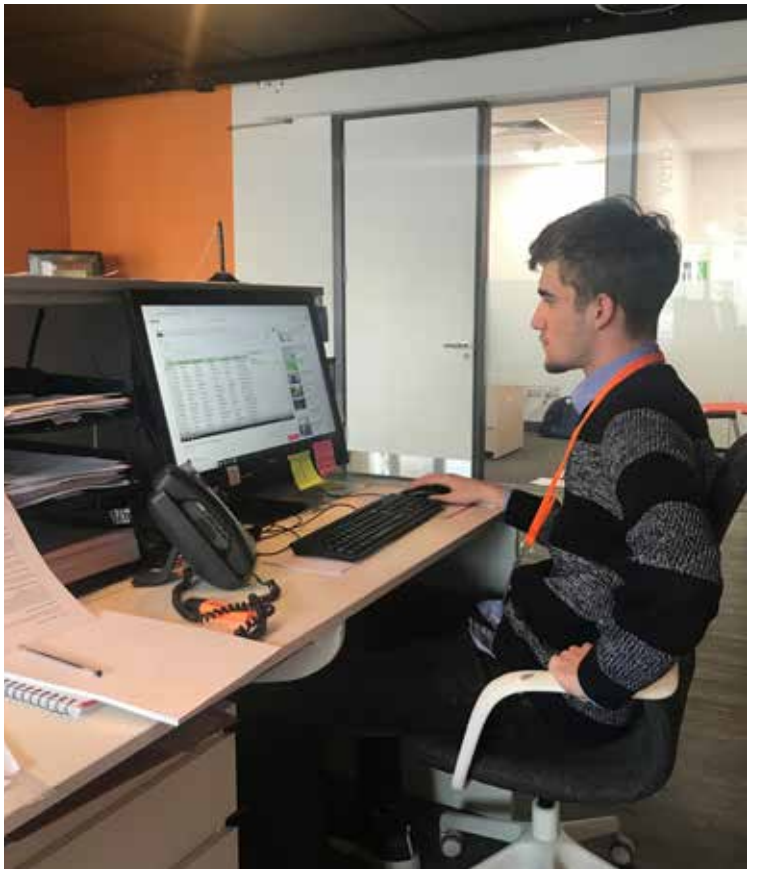
Kot organizatorici praktičnega usposabljanja sva najbolj veseli, kadar srečava bivše dijake in študente, ki nama z veseljem povedo, da se je bilo vredno potruditi v času opravljanja prakse pri delodajalcu, saj so jih po zaključku šolanja tudi zaposlili. Ponosni sva, da mladi v času pridobivanja delovnih izkušenj, ko opravljajo obvezno praktično usposabljanje z delom ali praktično izobraževanje, spoznajo, da je delo vrednota, za katero se je potrebno tudi potruditi.

Ob pogovorih z različnimi delodajalci prihajajmo do skupnih zaključkov, da so dijaki in študenti, ki v času šolanja pridobijo poklicne kompetence in strokovna znanja tudi v realnem delovnem okolju, odlični mladi sodelavci in strokovnjaki na svojem področju.

Javni štipendijski, razvojni, invalidski in preživninski sklad Republike Slovenije z razpisi za finančne spodbude delodajalcem omogoča večje povezovanje srednjih in višjih šol ter delodajalcev pri praktičnem usposabljanju. Dokumentacijo za razpis pripravlja

šola in vedno povabimo k sodelovanju vse delodajalce, ki se v veliki večini odzovejo, saj ob izpolnjevanju pogojev pridobijo finančna sredstva za že izvedeno praktično usposabljanje dijakov in študentov.

Pomembno vlogo pri izvedbi praktičnega usposabljanja z delom dijakov ali praktičnega izobraževanja študentov imajo tudi mentorji v delovnih organizacijah. Ti v času prakse spremljajo in usmerjajo dijake in študente ter jim omogočijo vpogled v realne delovne procese. Na šoli se trudimo vzdrževati dobre odnose z delodajalci in mentorji v organizacijah, saj smo vsi enotnega mnenja, da so delovne izkušnje pomembna prednost mladega človeka ob vstopu na trg dela. Vsak delodajalec, čeprav omogoči praktično usposabljanje le enemu dijaku ali študentu, je pomemben partner v izobraževalnem procesu.



Vtisi študentov

Uroš Dvornik,
diplomant izrednega študija programa komercialist

Jernej Oset,
diplomant rednega študija programa ekonomist, modul tehnični komercialist

Uroš Dvornik
Letos mineva 10 let, odkar sem zaključil izredni študij na Višji strokovni šoli Celje. Na študij imam samo lepe spomine. Predavatelji so izvrstno kombinirali teoretično in praktično znanje ter nas s tem v popolnosti pripravili na zahtevnejše opravljanje poklica, povezanega s komercialo. Z večino takratnih sošolcev in predavateljev vzdržujemo stike in se še danes spominjamo skupnih aktivnosti pri študiju. Res je bilo prijetno in seveda koristno. Ker sem zaposlen v trgovskem podjetju Lesoprodukt, d. o. o., in je moje delo tesno povezano z vključevanjem mladih perspektivnih kadrov v naš tim, aktivno sodelujem z Višjo strokovno šolo na področju študijske prakse. Dosedanje izkušnje s študenti, ki v našem podjetju opravljajo obvezno prakso, prav tako kažejo na visoko kakovost študijskega programa in predavateljev, saj se študentje v zelo kratkem času aktivno vključijo v naš delovni proces. Želim, da na Višji strokovni šoli usposobite še veliko dobrih kadrov.

Jernej Oset
Pred leti, ko sem se odločal o izbiri študija, je bila odločitev precej težka. Veliko šol in študijskih programov, ampak – kam se vpisati? Po preverjanju možnosti sem se na koncu odločil za Ekonomsko šolo Celje, Višjo strokovno šolo. To je bila prava odločitev. Predavanja in vaje so bili odlično organizirani. Teorija je bila zelo prepletena s primeri iz prakse, ki jih še dandanes uporabljam pri svojem delu. Predavatelji in njihovo podajanje vsebin si zaslužijo čisto desetko.
Med študijem sem imel možnost opravljati delovno prakso na Malti. Pridobil sem delovne izkušnje v tujini, kar mi danes na delovnem mestu zelo koristi. Velika pridobitev je tudi bila, da sem spoznal nove ljudi, doživel tujo kulturo iz prve roke, izboljšal sporazumevanje v tujem jeziku ...

Sabina Rorič
Ob redni službi in družini sem se odločila za izredni študij na Ekonomski šoli Celje, Višji strokovni šoli program ekonomist, modul računovodja. Študij je moje pridoblje-

Sabina Rorič,
diplomantka izrednega študija program ekonomist, modul računovodstvo

Alena Mulej,
diplomantka izrednega študija programa organizator socialne mreže

Zala Friškovec,
študentka drugega letnika rednega študija programa ekonomist, modul tehnični komercialist

no znanje pri delu potrdil in nadgradil s strokovnimi, praktičnimi in izčrpnimi predavanji ter vajami vseh profesorjev, kar mi je prineslo veliko dodano vrednost k znanju s področja računovodstva. Sedaj lahko delo samostojne računovodkinje opravljam še bolj strokovno, ponosno in natančno. Moja pričakovanja so se v celoti izpolnila, zelo me veseli, da so se med študijem stkala tudi nova prijateljstva in poznanstva med študenti in predavatelji. Še danes ohranjamo stike in si izmenjujemo znanja in informacije.

Alena Mulej

Leta 2012 sem prvič zasledila program organizator socialne mreže, ki naj bi se izvajal na Ekonomski šoli Celje, Višji strokovni šoli. Že dolgo sem si želela, da bi delala z ljudmi oziroma za ljudi, zato sem se programa zelo razveselila. Obiskala sem referat na šoli, se pozanimala o predmetniku in predavateljih. Po temeljitem premisleku in pogovoru z družino sem se vpisala in postala študentka. Predmetnik mi je ustrezal in med študijem sem pridobila veliko novega znanja, širino na novih področjih, spletla nove socialne mreže in ob tem spoznala čudovite ljudi. Presenetil me je topel odnos in dostopnost pedagogov, ravnatelja in zaposlenih v referatu. Kot študentka sem se počutila cenjena in spoštovana.

Znanje, ki sem ga pridobila v času šolanja in med opravljanjem prakse, s pridom uporabljam v službi, pri aktivnostih, ki jih izvajam preko društva, pri prostovoljnem delu in nenazadnje tudi v vsakdanjem življenju. Pridobila sem tudi na osebni rasti in razvila posebno senzibilnost do ljudi, ki so drugačni, ranljivi ali potrebni pomoči ter so v družbi pogosto spregledani in preslišani.

Zala Friškovec

Z usklajevanjem športnih obveznosti in šolanjem sem se srečala že precej zgodaj, v osnovni šoli. Sprva je bilo zelo težko. Ne veš, kako razporediti čas, kako se lotiti učenja, da bi se v najkrajšem možnem času naučil vse, ne veš, kje bi našel čas za prijatelje in družino, predvsem pa, kako bi bil pri vsem tem stresu uspešen še v športu. Mnogo je odrekanja in prilagajanja pri zelo pomembnih stvareh, potrebna je dobra organizacija. Najpomembnejše pa je znati izkoristiti čas, ki je na voljo. Ko sem sčasoma ugotovila, da je košarka to, kar bi rada počela vse življenje, ob tem pa si želela šolanje po gimnaziji še nadaljevati, sem se na podlagi predlogov starejših študentov in zanimive predstavitve na informativnem dnevu odločila za Ekonomsko šolo Celje, Višjo strokovno šolo.

Prvi letnik te šole sem uspešno opravila tudi zaradi vsakodnevnega prilagajanja profesorjev, njihovega hitrega odzivanja na elektronsko pošto, pomoči, prijaznega odnosa na predavanjih in izven njih ter zaradi izjemnih sošolcev. Odločitev, da šolanje nadaljujem na Višji strokovni šoli Celje je bila zagotovo pravilna in bi se zanjo odločila vsakič znova, saj mi omogoča združevanje moje profesionalne športne poti in študija.

Boštjan Jager,
direktor Jagros, d. o. o.

Trdo delo in jasno zastavljeni cilji

V začetku pisanja bi želel čestitati vsem zaslužnim, da bo letos Ekonomska šola Celje praznovala častitljivih 150 let. Ta jubilej izobraževalne institucije dokazuje, da se je šola vseskozi uspela prilagajati času, zahtevam trga in spremembam v okolju, ki so jih bili deležni in jih seveda še bodo. Še posebej danes živimo v času hitrih sprememb in preživeli bodo samo subjekti, ki bodo zaznali potrebo okolice in se zlili z njo, sicer jih bo doletel sindrom dinozavra.

Trgovine Jager letos beležimo 30 let obstoja. Poslovanje se je pričelo leto 1989, ko sta oče in mati odprla prvo trgovino v Tržišču v Rogaški Slatini. Vsi družinski člani smo aktivni v podjetju od prvega dneva poslovanja, prej pa smo se aktivno ukvarjali s kmetijstvom. Danes naš kolektiv sestavlja 740 sodelavcev, že nekaj let se uvrščamo med 100 največjih in 100 najboljših podjetij v Sloveniji. Skupaj s kolektivom smo ustvarili verigo 41 trgovin, kjer kupec dobi vse na enem mestu. Nudimo široko izbiro blaga po ugodnih cenah, ki ga postrežejo prijazni prodajalci, ki znajo kupcu tudi svetovati. Prednost dajemo blagu slovenskega porekla in lokalni proizvodnji.

Z Ekonomsko šolo Celje sodelujemo že več kot desetletje. Dijakom nudimo možnost prakse na različnih delovnih mestih, od trgovca, ekonomista, administratorja do računovodje. Mnogi izmed bivših dijakov na praksi so danes redno zaposleni v podjetju Jagros in soustvarjajo našo uspešno zgodbo.

V bodoče si želimo še boljšega sodelovanja s šolo, še več aktivnosti, kjer bi se lahko dijaki smeri trgovec in ekonomski tehnik aktivno srečali z realnimi aktivnostmi, ki jih zahteva ta poklic, s ciljem, da si pridobijo življenjske izkušnje in se soočijo z dejanskimi situacijami, ki jih ta posel prinaša. S tem bodo postali kompetentni in njihove zaposlitvene možnosti višje, posledično bo višja tudi njihova cena na trgu dela.

Danes se pogosto srečujemo s težavo, da delo med mladimi ni več cenjeno. Vse preveč je miselnosti, kako bi lahko zaslužili na hitro, brez vložka dela, energije, znanja. Običajno se to ne obnese. Na primeru našega podjetja lahko povemo, da se s trdim delom vse družine in več generacij z jasno začrtanimi cilji in velikimi odrekanji lahko ustvari skupnost, ki z veseljem zadovoljuje dnevne potrebe svojih kupcev in ob tem uspešno posluje ter se razvija.

Bodoči trgovec ni samo oseba, ki »pokasira« blago na blagajni in prevzame denar od stranke. Bodoči trgovec je strokovnjak, poznavalec blaga, ki ga prodaja, je reševalec težave, ki jo ima stranka, s ciljem, da zadovolji njene potrebe ter ji s svojim poznavanjem tematike proda izdelek, skladen s pričakovanji stranke. Je tudi poznavalec sodobnih trendov in digitalnih pripomočkov, ki njegovo delo nadgrajujejo, a je kljub temu empatičen, odprt, široko razgledan, saj je trgovina kljub razvoju digitalnih kanalov še vedno stičišče prodajalca in kupca. Ljudje smo družabna bitja in potrebujemo osebni kontakt, ki ga mora sodobni trgovec obvladati in uspešno voditi prodajni postopek. Trgovec, ki obvlada te prijeme in je dobro poučen o blagu, ki ga prodaja, je cenjen kader in zaželen v vsaki trgovski organizaciji.