

Transfer når tiden er knap

Metoder til at understøtte læring på korte kurser i detailbranchen

Susanne Clemensen, HAKL

Indhold

- Projektdeltagere
- Fokuspunkter og udfordringer
- Hvordan gør vi?
- Hvor er vi lige nu?
- Eksempel fra Handelsfagskolen
- Evaluering ved interview med projektdeltagere
- Konklusion – hypoteser om transfer
- Fremadrettet

Projektdeltagere

- Tietgen CompetenceCenter i Odense
- Tradium i Randers
- VidenDjurs/Detaildivisionen i Grenaa
- Handelsfagskolen i Odder

- Kubix som konsulent v/Mette Semey

Fokuspunkter

- Inspireret af 40-20-40
- Optaget af, hvordan udbyderne kan understøtte transfer når "tiden er knap"
- Fokus på visualisering gennem fx brug af sociale medier

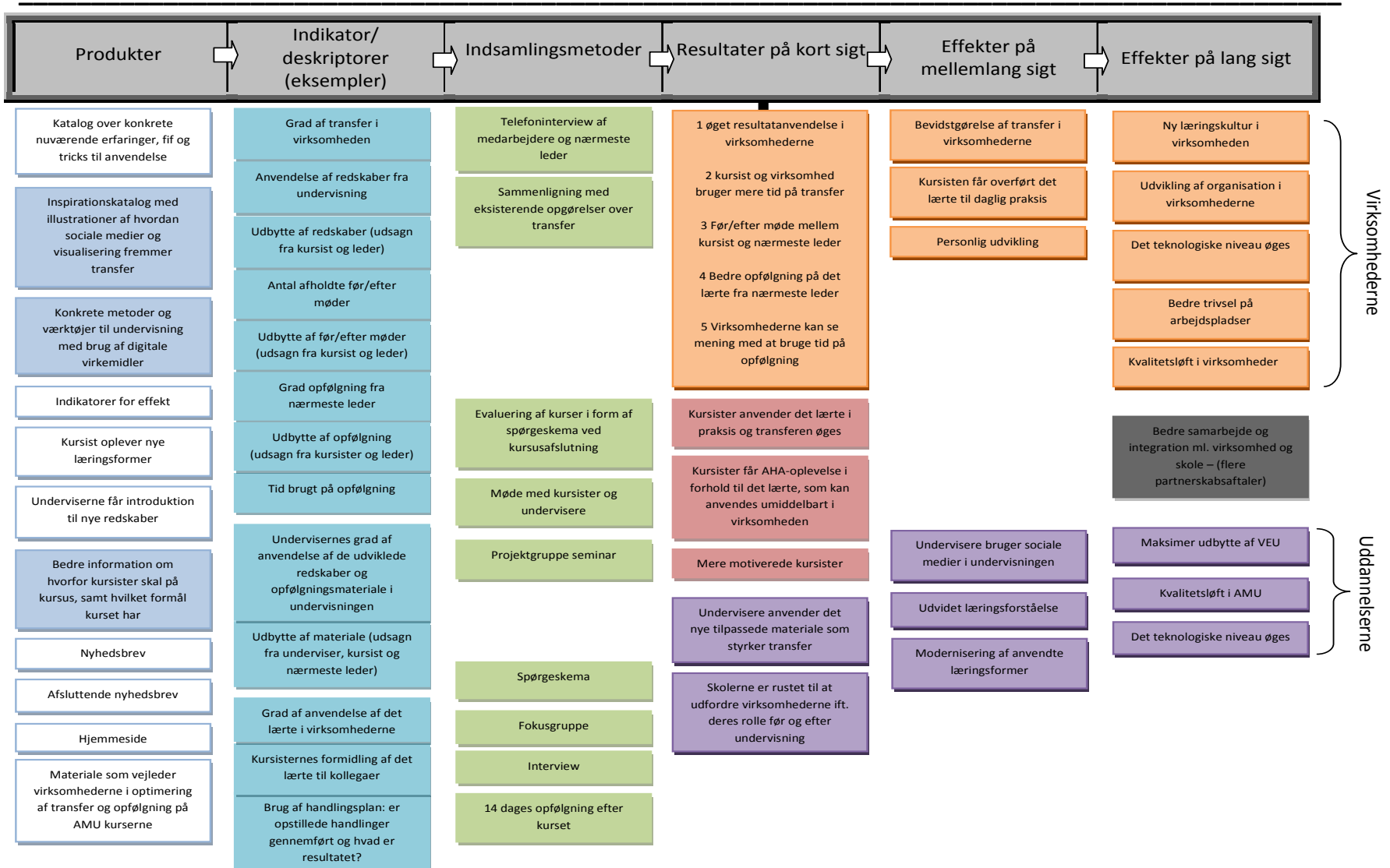
Udfordringer

- Små steder – ingen kollegaer
- Travlhed
- Der ”ikke brug for” det de lærer
- Konfliktfyldt at komme hjem med ny viden
- Svært at oversætte til egen praksis
- Kort kursus

Hvordan gør vi?

- Før kurset:
 - Intensiveret samarbejde med HR i virksomheden omkring opfølgning
 - Styrket forberedelse (refleksion og forventningsafstemning med leder)
 - Facebook før kursus
- Under kurset:
 - Film om klargøring af butik
 - Dilemmaspil
 - Anvendelse af smartphone under kursus
 - Undervisning i naturlige omgivelser
- Efter kurset:
 - Anvendelse af facebook efter kursus
 - Evt. fysiske produkter til påmindelse/refleksion/vidensdeling

Efteruddannelsesudvalget for Handel, Administration, Kommunikation & Ledelse



Virksomhederne

Uddannelserne

Hvor er vi lige nu?

- Kurser er gennemført med nye afprøvningsmetoder
- Interview med 4 ledere/medarbejdere for hver kursus/udbyder
- Opsamling af resultater på projektmøde i går
- Fremvisning af udviklede værktøjer for hinanden

Konkret eksempel

- Handelsfagskolen i Odder
- AMU-kursus 44259 "Kundevejledning – blomsterhandel og -binderi"

v/Betina Fravsbøl og Jacob Ullerichs Andersen

Før kurset



Mål: Vil danne ro og motivation

Ny indkaldelse

- Info fra underviser
- Foto af underviser
- Info om indkvartering mm
- Forventningsafstemningskema, chef og kursist





Under kurset



Mål: Skabe optimale betingelser for læring

- Læring i autentiske omgivelser
- Notesbog
- Forventningsafklaringskemaet gennemgået, (handlingsplan når de kom hjem igen)
- Facebook
- Smartphone



Efter kurset



Mål: Transfer ud i butikkerne

- Facebook (netværk, foto af binderi i butikken)
- Cd



Evaluering ved interview med projektdeltagerne

- Et mere personligt brev før kursusstart skaber større motivation
- Videofilm/visualisering skaber fælles referenceramme
- Autentisk miljø/opgaver "on location" giver god energi
- Facebook som forberedelse – nok afhængigt af målgruppen
- Case, spil mv. som forberedelse kræver opfølgning i undervisningen
- Inspiration til, hvordan kursisterne kan anvende det, de har lært, er vigtigt udover "når de bare arbejder"
- Blandede erfaringer med refleksionsopgaver/handlingsplaner til videre brug i butikken/på jobbet

Konklusion - Hypoteser om transfer

- Det virker at stille krav om forventningsafstemning
- Facebook er velegnet før kurset – men overvej målgruppen
- Der skal kæles for kursisterne i invitationerne
- Autentisk miljø/opgaver "on location" er nemmere at overføre til egen jobsituation/større transfer
- Videofilm/visualisering skaber fælles referenceramme og god energi
- Cases, spil, og refleksionsopgaver kan være svære at anvende før og efter kurset

Fremadrettet

- Udsende nyhedsbrev om erfaringer med 1. gennemløb
- Tilpasse metoder til 2. kursusgennemløb
- Gennemførelse af justerede kurser
- Opfølgning med interview af kursister/ledere
- Formidlingskonference fælles med projektet ”transfer i forløbsuddannelser” i maj 2012
- Afslutning med rapport i juni 2012 og opsamlende nyhedsbrev
- Læs mere på www.haklnet.dk under Udviklingsaktiviteter