

Nazwa: Broker edukacyjny

Kod: 242401

Broker edukacyjny pośredniczy między klientem a rynkiem szkoleniowym. Wyszukuje i selekcjonuje oferty szkoleniowe, diagnozuje potrzeby i doradza klientom, planuje ścieżki kariery współpracując z doradcą zawodowym.

Synteza: Głównym celem pracy brokera edukacyjnego jest skojarzenie oczekiwań i możliwości klienta z ofertą szkoleniową oraz zapotrzebowaniem rynku na osoby o danych kwalifikacjach. Broker edukacyjny analizuje, monitoruje rynek usług edukacyjnych, tworząc bazę informacji edukacyjnej. Dokonuje selekcji i wyboru, opracowuje specyfikacje oraz kryteria doboru ofert szkoleniowych. Analizuje programy szkoleniowe, kadrę wykładowców/trenerów, certyfikację szkoleń pod kątem potrzeb klienta i oczekiwań rynku. Identyfikuje oczekiwania klientów z uwzględnieniem ich możliwości zawodowych, psychofizycznych, ekonomicznych oraz aktualnych potrzeb rynku pracy. Monitoruje realizację przebiegu zlecenia – weryfikuje opinie klienta i oferenta szkoleń. Pośredniczy między klientem a rynkiem usług edukacyjnych. Udziela konsultacji i porad w wyborze ścieżki edukacyjnej, planowania kariery, podnoszenia lub zmiany kwalifikacji. Współpracuje z klientem indywidualnym, grupowym, instytucjami szkoleniowymi, instytucjami rynku pracy, doradcą zawodowym. Efektem jego działań jest zawarcie umowy szkoleniowej. Prowadzi i przechowuje niezbędną dokumentację. Broker edukacyjny pracuje samodzielnie, ale jego praca wymaga ścisłej współpracy z innymi. Musi wykazać się kreatywnością, komunikatywnością, dobrą organizacją pracy, umiejętnościami analitycznego myślenia i nieschematycznego działania.

Zadania zawodowe:

- organizowanie stanowiska pracy zgodnie z zasadami BHP, ochrony ppoż., ergonomii, ochrony środowiska;
- prognozowanie sytuacji gospodarczej i tendencji rozwoju rynku poprzez określanie popytu i podaży na określone zawody;
- badanie, analizowanie i monitorowanie rynku szkoleniowego oraz rynku pracy (aktualne oferty pracy i oferty szkoleń);
- nawiązywanie kontaktów i współpraca z przedstawicielami pokrewnych dyscyplin, w tym z doradcami zawodowymi, a także z psychologami, instytucjami edukacyjnymi i pracodawcami w celu skutecznej realizacji zadań;
- budowanie i stałe aktualizowanie bazy informacji o rynku pracy i rynku usług szkoleniowych;
- identyfikowanie potrzeb, oczekiwań i potencjalnych możliwości klienta w celu ustalenia indywidualnych kryteriów doboru oferty szkoleniowej;
- dobieranie ofert szkoleniowych odpowiadających oczekiwaniom klienta z uwzględnieniem możliwości zawodowych, psychofizycznych, ekonomicznych oraz aktualnych potrzeb rynku pracy;
- prezentowanie klientowi pełnej oferty szkoleń (poziom, rodzaj, kierunek, warunki finansowe, terminy, dostępność, itd.);
- pośredniczenie w kontaktach pomiędzy klientem a rynkiem usług

szkoleniowych na każdym etapie współpracy, a w szczególności podczas negocjowania warunków finansowych i zawierania umów w zakresie kształcenia;

- monitorowanie realizacji zlecenia, weryfikowanie jakości szkolenia oraz jego zgodności z ustalonymi warunkami i celami;
- prowadzenie i przechowywanie niezbędnej dokumentacji.

Broker edukacyjny powinien posiadać wykształcenie wyższe pierwszego stopnia najlepiej na kierunkach: doradztwo zawodowe, pedagogika, andragogika, psychologia, socjologia, praca socjalna. Wskazane jest też ukończenie studiów podyplomowych na specjalności „Broker edukacyjny”, które mają na celu przygotowanie do skutecznej realizacji zadań oraz pomoc w zdobyciu wiedzy interdyscyplinarnej i umiejętności w zakresie: diagnozy, poradnictwa, własnego rozwoju i prowadzenia działalności gospodarczej. Broker edukacyjny powinien wykazać się wiedzą i umiejętnościami w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, public relations oraz szeroko rozumianymi kompetencjami marketingowymi, organizacyjnymi i zarządczymi. Niezbędna jest też znajomość rynku pracy, rynku usług szkoleniowych, rynku edukacyjnego (również w wymiarze europejskim) oraz ogólna wiedza na temat gospodarczych trendów rozwojowych. Dodatkowo broker edukacyjny powinien sprawnie obsługiwać sprzęt komputerowy i multimedialny. Pomocna w pracy może być dobra znajomość języka obcego, języka migowego i posiadanie prawa jazdy. Broker edukacyjny powinien ustawicznie poszerzać swoje kompetencje i zdobywać nową wiedzę.

Dodatkowe
zadania
zawodowe: