

Kwetsbare jongeren opleiden in de praktijk

## ENTREEONDERWIJS OP LOCATIE

Opleiden in de praktijk kan ook een uitkomst zijn voor jongeren die niet gedijen in een schoolse setting. Begeleiders en praktijkopleiders helpen hen in slimme samenwerkingsverbanden op weg naar een vervolgopleiding of een baan.



Drie deelnemers aan de PPS Talent in bedrijf voor de ingang van hun werk-leerbedrijf.

Niet alle jongeren vinden gemakkelijk hun draai in het middelbaar beroepsonderwijs. Kennis en vaardigheden worden er vaak op een schoolse manier aangeleerd en dat sluit niet altijd goed aan bij de behoeften van kwetsbare leerlingen, zoals voortijdig schoolverlaters, nieuwkomers en andere jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt.

### Entreeonderwijs

Al deze jongeren zijn zonder middelbare-schooldiploma naar het mbo gekomen. Zij volgen een eenjarige entreeopleiding, waar ze de belangrijkste vaardigheden ontwikkelen die ze nodig hebben voor een baan. Vanuit de entreeopleiding kunnen ze doorstromen naar de arbeidsmarkt of een mbo-2-opleiding. Maar de schooluitval onder deze groep is hoger dan gemiddeld en na afloop hebben velen moeite met het vinden van een baan.

### PPS & entreeonderwijs

Zijn er geen andere manieren denkbaar om deze groep jongeren een startkwalificatie te laten halen en naar de arbeidsmarkt te begeleiden? Met die vraag in het achterhoofd deed minister Bussemaker bij de herziening van de regeling van het Regionaal Investeringsfonds in 2015 een oproep om het fonds ook voor dit doel in te zetten. Met publiek-private samenwerking zouden gemeenten, bedrijven en scholen deze doelgroep beter in hun ontwikkeling kunnen ondersteunen. In de praktijk blijkt dat ingewikkeld, maar wel mogelijk. Met een methodiek gericht op praktijkleren zien scholen kansen om vanuit een gezamenlijke verantwoordelijkheid en visie in een PPS kwetsbare jongeren in de praktijk op te leiden.

### Wat doen de verbinders onderwijs-bedrijfsleven?

In grote lijnen zijn er binnen deze PPS vier typen activiteiten:

- leerlingen werven, selecteren en begeleiden
- werk-leerbedrijven werven en de contacten onderhouden
- passende onderwijsvormen ontwikkelen en de PPS-infrastructuur onderhouden
- leerlingen naar een baan begeleiden.

In bestaande projecten worden deze taken uitgevoerd door mensen met de volgende rollen: praktijkbegeleider, stagebegeleider, docent op locatie, instructeur, accountmanager/coördinator praktijkleerplaatsen, mentor en coach. Voor al deze rollen geldt dat expertise in het begeleiden van (kwetsbare) jongeren van groot belang is.

## “MET PUBLIEK-PRIVATE SAMENWERKING KUNNEN KWETSBARE JONGEREN BETER IN HUN ONTWIKKELING WORDEN ONDERSTEUND”

### PPS Talent in bedrijf

Sinds het schooljaar 2016-2017 wordt een klein aantal deelnemers aan de entreeopleidingen van Gilde Opleidingen in Noord-Limburg in een pilot opgeleid in de praktijk. De entreeopleiding Retail werkt samen met de Praxis, Albert Heijn en Primark, de entreeopleiding Dienstverlening en Zorg met Stichting Dichterbij in Horst. De deelnemers leren drie dagen per week in een bedrijf of instelling; de andere twee dagen zitten ze op school. De begeleiding op de werkplek is in handen van een praktijkopleider die werkt bij het bedrijf of de instelling. Deze wordt ondersteund door een docent vanuit de opleiding, die als achtervang aanwezig is.

Op de volgende pagina's vertellen vier van deze 'verbinders' over hun ervaringen: een praktijkopleider/medewerker van AH XL, een instructeur en twee coördinatoren vanuit Gilde Opleidingen.

# ZE LEREN MEER IN DE PRAKTIJK



Hannan en Ton met twee blije geslaagde deelnemers

## Wat is het voordeel van opleiden in de praktijk?

**Britt:** "In een realistische praktijksituatie gaan leerlingen zich verantwoordelijk voelen."

**Hannan:** "Bij verkoop hebben we veel begrippen die best abstract zijn. Nu we met de opleiding binnen bedrijven zitten, is het heel makkelijk om even de winkel in te lopen en te laten zien wat iets betekent."

**Britt:** "Voor de docent geldt dat de samenwerking met bedrijven je toch weer een andere visie op het beroep geeft. Wij geven les uit een boekje; zij kunnen sommige zaken veel beter uitleggen."

## En werkt het voor deze doelgroep?

**Britt:** "Vergeleken met de leerlingen die gewoon op school het entreeprogramma volgen, zien we bij de leerlingen in de pilot wat meer ontwikkeling. Ze leren meer, krijgen sneller zelfvertrouwen, voelen zich nuttiger. Bij Dienstverlening & Zorg zien we leerlingen echt boven het niveau van de entreeopleiding uitstijgen, alleen maar door mee te lopen en dingen te leren."

**Hannan:** "Dat is bij Verkoop/Retail net zo. Er zijn leerlingen die het zo goed doen dat ze een contract aangeboden krijgen. Maar leerlingen willen niet volledig in het bedrijf leren, ze vinden de combinatie met school juist fijn."

## Wat is in jullie ervaring belangrijk voor succesvolle samenwerking?

**Britt:** "Dat je het gesprek aangaat en zorgt dat iedereen weet waar hij aan toe is."

**Hannan:** "Dat je blijft communiceren met de instelling of het bedrijf. Je moet het echt samen doen, dus ook periodiek overleggen en evalueren, zodat ook het bedrijf het idee heeft dat ze inbreng hebben in het geheel en dat je samen iets opbouwt."

## Wat zou je andere instellingen adviseren die aan zo'n project beginnen?

**Hannan:** "Laat docenten al tijdens de ontwikkeling van het project een duidelijke rol spelen en betrek hen ook bij de benadering van bedrijven, zodat ze vanaf het begin samenwerken. De samenwerking zal toch van het bedrijf en de docenten moeten komen en niet van de persoon die de bedrijven werft."

## En wat zou je de docenten dan meegeven voor als het eenmaal loopt?

**Britt:** "Kijk bij deze doelgroep goed wat het beste werkt, waar leerlingen behoefte aan hebben. Ga goed het gesprek met elkaar aan, luister naar docent en vooral ook de leerling."

## "VAKKENNIS EN VAARDIGHEDEN KRIJGEN ZE IN HET BEDRIJF, MAAR SAMENWERKEN EN OMGAAN MET LEEFTIJD-GENOTEN OP SCHOOL"

## Hoe ziet de toekomst eruit?

**Hannan:** "Bij Verkoop/Retail gaan de ontwikkelingen heel snel. De bedrijven met wie we nu samenwerken hebben veel connecties. Andere winkels raken daardoor geïnteresseerd: ze horen hoe het gaat, wat de voordelen zijn, en dan gaat het balletje rollen, denk ik."

**Britt:** "Ook bij dienstverlening zijn we op zoek naar meerdere plekken waar leerlingen het praktijkleren kunnen uitvoeren."

Britt Swinkels en Hannan Zerda zijn beiden docent/trajectbegeleider binnen de Sector Talentenonderwijs voor de Entreeopleiding van Gilde Opleidingen. (Dienstverlening & Zorg en Verkoop/Retail) Zij begeleiden kwetsbare jongeren.

# GEWOON PROBEREN EN HÉÉL VÉÉL GEDULD HEBBEN

## Waarom ben jij stagebegeleider geworden?

"Ik werk al dertig jaar in de supermarktbranche. Ik heb dus wel wat ervaring en ik dacht: misschien kan ik anderen daarmee enthousiast maken. Dit zijn niet de makkelijkste leerlingen en het is mooi dat ook zij een kans krijgen in het bedrijfsleven."

## Hoe pak je de begeleiding aan?

"Gewoon proberen en héél véél geduld hebben! Ik begin bij A en als we bij C zijn en de leerling begrijpt het nog niet, dan beginnen we gewoon weer van voren af aan. Ik heb vorig jaar veel steun gehad aan de mensen van Gilde Opleidingen. We konden bij elkaar aankloppen. We hebben het eigenlijk samen gedaan."



Deelnemer aan de PPS Talent in bedrijf bij AH XL in Venlo.

## Wat hebben jullie geleerd over wat werkt?

"Dat je met elkaar aan tafel moet gaan zitten en goede afspraken moet maken. Wij willen dit, jullie willen dat, en dan gewoon samen eruitkomen. Van het eerste jaar hebben we veel geleerd. Niet meer dan vijf of zes leerlingen per begeleider. En dat de leerkracht van school niet de hele dag op de vloer moet rondlopen. Als de leerkracht alleen maar af en toe komt binnenwippen, hebben wij de volle aandacht van de leerlingen. Dat werkt veel soepeler."

## Zijn er nog meer dingen die jullie hebben verbeterd?

"We hebben regels afgesproken. Leerlingen moeten afspraken leren nakomen. Op tijd komen, maar ook je gedrag op de vloer, omgaan met klanten, uiterlijk. Dit jaar hebben we van twee leerlingen afscheid genomen en dat heeft indruk gemaakt. Je moet duidelijk zijn."

Kris Elt werkt bij AH XL in Venlo en is praktijkbegeleider van de kwetsbare jongeren vanuit de entreeopleidingen van Gilde Opleidingen.

## Hoe is het om de begeleiding naast je normale werk te doen?

"Ja, het moet wel tussen de soep en de aardappelen door. Je kunt niet zeggen: hier heb je iets, ga maar doen. Het vergt tijd en uitleg. Het liefst zou ik al mijn werk doen met een leerling naast me, maar dat lukt niet altijd."

## Waar kun je deze leerlingen het best de kennis en vaardigheden aanbieden?

"Zet ze gewoon in de praktijk, zou ik zeggen. Ik heb niet het idee dat leren uit een boek iets voor ze is. Ze zijn graag op de op de vloer. Als ze vragen hebben, dan stellen ze die daar. Wel werken we binnen het bedrijf met e-learnings: over de kassa, de groenten, het brood. Die laten we de leerlingen ook doen."

**"WAT IK FIJN VIND AAN GILDE, IS DAT IK KENNIS EN ERVARING UITWISSEL MET ANDERE BEDRIJVEN DIE MEEDOEN"**

## Levert het voor jezelf ook iets op?

"Ik leer veel. Ik had niet van mezelf verwacht dat ik zo veel geduld zou hebben. En als je bij een leerling ineens het kwartje ziet vallen, doet dat iets met je. Ik was vorig jaar supertrots op de leerlingen die de eindstreep haalden. Dat ze dan toch hun diploma halen en naar een vervolgopleiding gaan."

# JE EIGEN KRACHT BENUTTEN

## Waarom past deze rol goed bij jou?

"Ik kom uit het bedrijfsleven en ken dat dus goed. Ook ik heb een band met de deelnemers; dat luistert nauw. Met name in het begin is er rondom deze doelgroep meer contact tussen school en bedrijf nodig."

## Merk je veel onwennigheid bij bedrijven die hier in stappen?

"De mensen in de bedrijven zijn heel begaan en willen graag van start, maar ze hebben veel vragen. Bovendien is ieder mens anders. Hoe staat zo'n praktijkopleider in een bedrijf ten opzichte van deze doelgroep? Ik merk dat steun erg welkom is. Maar als docent ben ik alleen de achtervang, ik sta niet vooraan op de werkvloer. Het moet wel praktijkleren blijven."

## Zijn er ook belemmeringen in de samenwerking?

"Soms hebben bedrijven een policy van hogerhand waardoor iets niet kan. Als je daar aan een traject begint, moet je heel goed afstemmen wat de wederzijdse mogelijkheden zijn. Ook in individuele gevallen moet je open en eerlijk zijn. Een deelnemer met een probleem in de privé-situatie zal ik altijd aanraden dit te benoemen bij het bedrijf. Benoem het, want het kan gevolgen hebben."

## **"LEERLINGEN LEREN EEN VAK MAAR OOK HET SOCIALE, HET OP TIJD KOMEN. DAT MOET JE UITLEGGEN"**

## Wat vind jij belangrijk bij het begeleiden van de deelnemers?

"Duidelijk zijn, heel consequent blijven, er moet een arbeidsethos ontstaan. Maar ook begripvol zijn. Deelnemers zeggen vaak: hier wordt naar je geluisterd. Dat komen ze elders wel eens tekort."

## Wat vind je fijn aan jouw rol?

"De vrijheid die je hebt. Dat je je eigen kracht kan en mag benutten om de deelnemers aan te sturen en contact te leggen met de bedrijven. Met elkaar onderhandelen en tot een goed – hoe zal ik dat zeggen – 'onderwijsproduct' komen, dat vind ik het mooiste."

Ton Arts (niet op de foto) is instructeur bij de entreeopleidingen van Gilde Opleidingen. Hij verzorgt vanuit de school de begeleiding van de deelnemers en is de spin in het web tussen bedrijven, deelnemers en school.



## Hoe werk je aan je eigen professionalisering?

"Gilde organiseert trainingen voor docenten en praktijkopleiders via het SBB (Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven, red.). In die trainingen geven wij elkaar feedback. Iedereen staat er open in. Praktijkopleiders van de verschillende bedrijven zien elkaar niet als concurrent."

## Hoe gaat het verder?

"Het liefst wil Gilde Opleidingen in de Entreeopleidingen over de hele lijn zo gaan werken. Maar dan moet je natuurlijk wel bedrijven vinden. Het kost heel wat energie en mankracht om dat op te zetten."

## Dan zouden er ook meer docenten nodig zijn voor jouw type rol. Hoe zou jij collega's enthousiasmeren?

"Het is belangrijk dat je laat zien wat je door middel van het praktijkleren en de contacten met bedrijven kunt bereiken. Zelf stapte ik in iets nieuws zonder te weten waaraan ik begon, dat was lastig. Nu kan ik collega's laten zien dat wij hier dichterbij de bedrijven en de deelnemers staan dan wanneer je deelnemers 'gewoon' op stage stuurt."