



**Hässelholms
kommun**



PRAO i SKÅNE



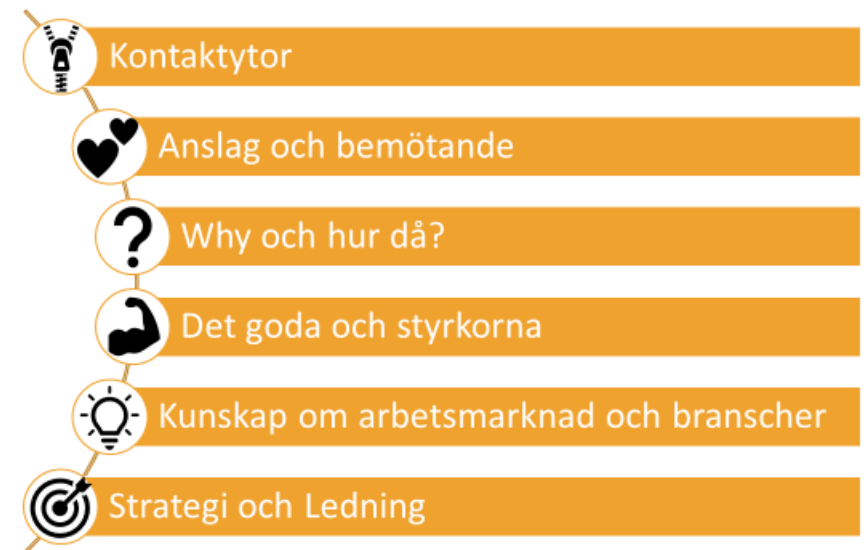
Syd
Industriellt utvecklingscentrum

Strategiska tips och
drag för ett ökat
antal praoplatser.

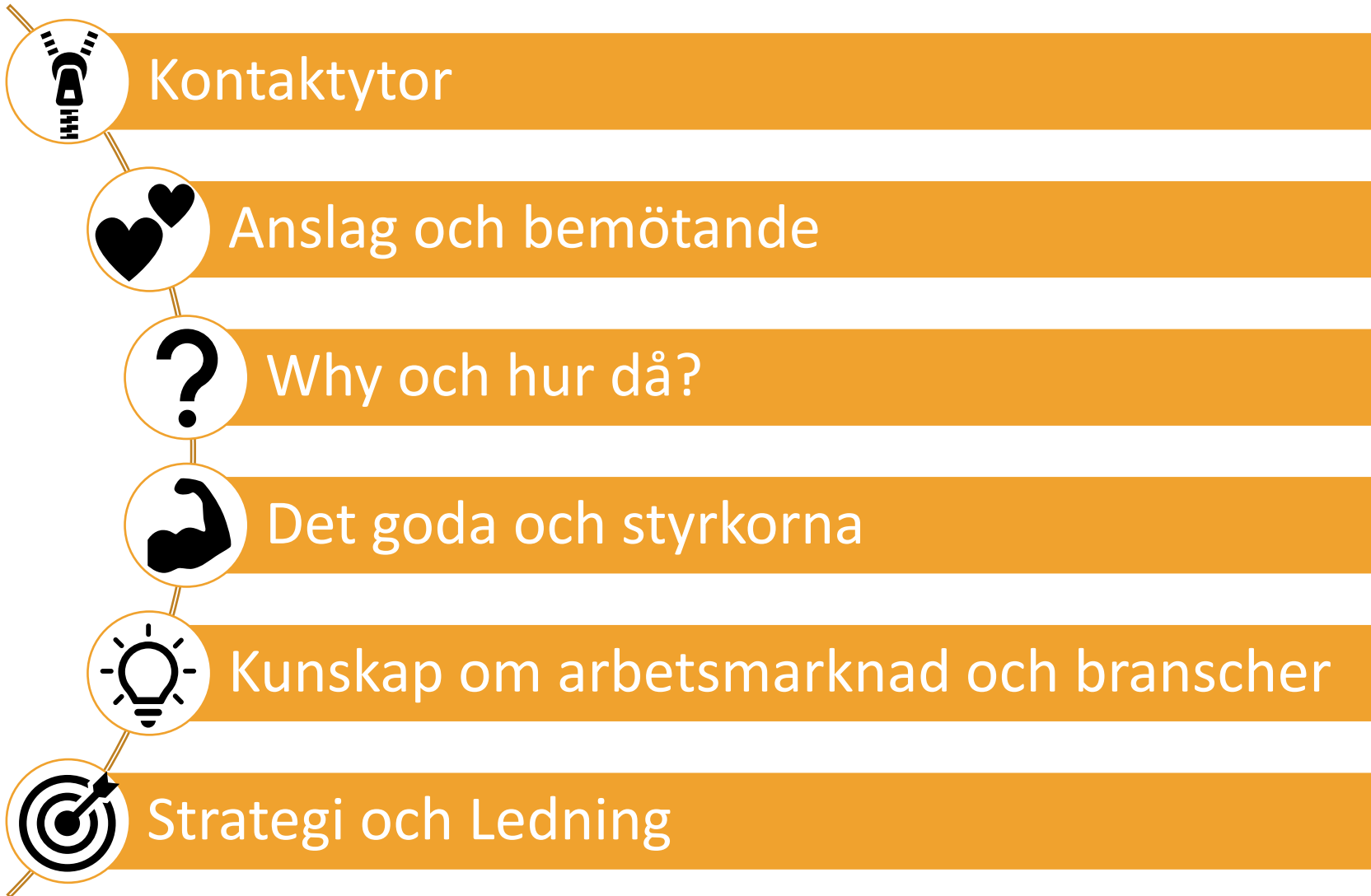
Innehållet är sprunget ur de erfarenheter som samlades in på Prao i Skånes nätverksträff den 24 mars 2022. Inputen kommer ifrån praosamordnare och studie-och yrkesvägledare samt de inbjudna arbetsgivare som deltog.

Skapa en plan för arbetet gentemot arbetsgivare i ditt praoteam!

1. Läs igenom de olika områdesbeskrivningarna på sidorna 4-6.
2. Ställ frågor till er själva:
(Det finns flera angreppssätt)
 - Vad åstadkommer ni lätt?
 - Vad behövs mest-skulle göra störst skillnad?
 - Vad är ni sugna på att utveckla, vad har ni lust med?
 - Vad känns nödvändigt men som kommer att ta tid?
3. Prioritera (spelar ingen roll vilket angreppssätt ni använt-olika sorter kan finnas med)
4. Sätt mål.
Mer om mål hittar du på sid 7.



Områden



Kontaktytor

- Inventera vilka kontaktytor/sammanhang där du idag träffar arbetsgivare. Kolla hur dessa kan utvecklas. (se även kunskap om arbetsmarknad och branscher)
- Sätt dig tillsammans med andra i kommunen och spåna vilka NYA kontaktytor/sammanhang som finns eller kan skapas. Satsa på exempelvis erfarenhetsutbyten.
- Skapa samarbeten mellan kommunerna i fråga om nya kontaktytor.
-Turas om att besöka branschorganisationer.
- Arrangera arbetsgivare-/frukostträffar i kommunen. I vilka sammanhang träffar din kommun arbetsgivare idag? Bjuda in sig där.
- Ta utgångspunkt i branscher som behövs mer av- vilka vägar in finns det till dem som inte provats?

Anslag och bemötande

- Säkerställ ett proffsigt bemötande. Lyhördhet inför arbetsgivaren.
- Utstråla engagemang och glädje i röst och kroppspråk! Pepp och framtidstro!
- Be arbetsgivarna berätta om sin verksamhet först: De flesta gillar att berätta om sin verksamhet och är stolta över sina arbetsplatser vilket skapar god stämning och mjukar upp.
- Vem är kunden? Hur tänker arbetsgivaren?
-Kolla upp branschen, lyssna in just deras utmaningar. Vad kan jag göra för dig för att du ska kunna ta emot prao?
- Sikta inte alltid mot stjärnorna-utan plocka de lågt hängande frukterna.
-En arbetsgivare kan gå med för att testa en gång, som kan bli ytterligare en gång och sedan bli en vana.
- Första "insäljet" och tröskeln:
-Vässa din pitch.
-Uppgradera din säljmall om du har en.

Why, och hur då?

- Det finns olika 'Why', identifiera vilka som går hem i ditt samtal och landa dem

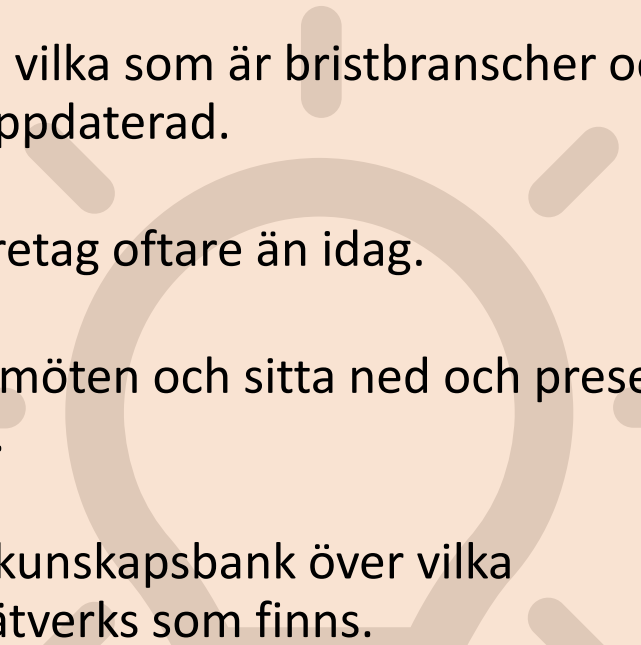
Exempel på Why:

- Du minns din prao för alltid (minns hen sin?)
 - Din prao satte spår hos dig och vägledde dig.
 - Dagens unga behöver kontakt med en anonym arbetsmarknad
 - En chans att synliggöra just din arbetsplats och bransch. Hur ska unga bli en del av den framtida kompetenssäkringen – om de inte ens vet att yrket/branschen finns?
- Utgå ifrån att arbetsplatsen inte vet hur enkelt det är att ta emot. Håll dem i handen, berätta hur enkelt det kan vara. Hands-on material- använd det som finns.
 - Vem är kunden? Kolla upp branschen, lyssna in just deras utmaningar. Anpassa!
 - Arbeta för att skapa samma förväntningar på varandra: Praoelev och arbetsgivare.

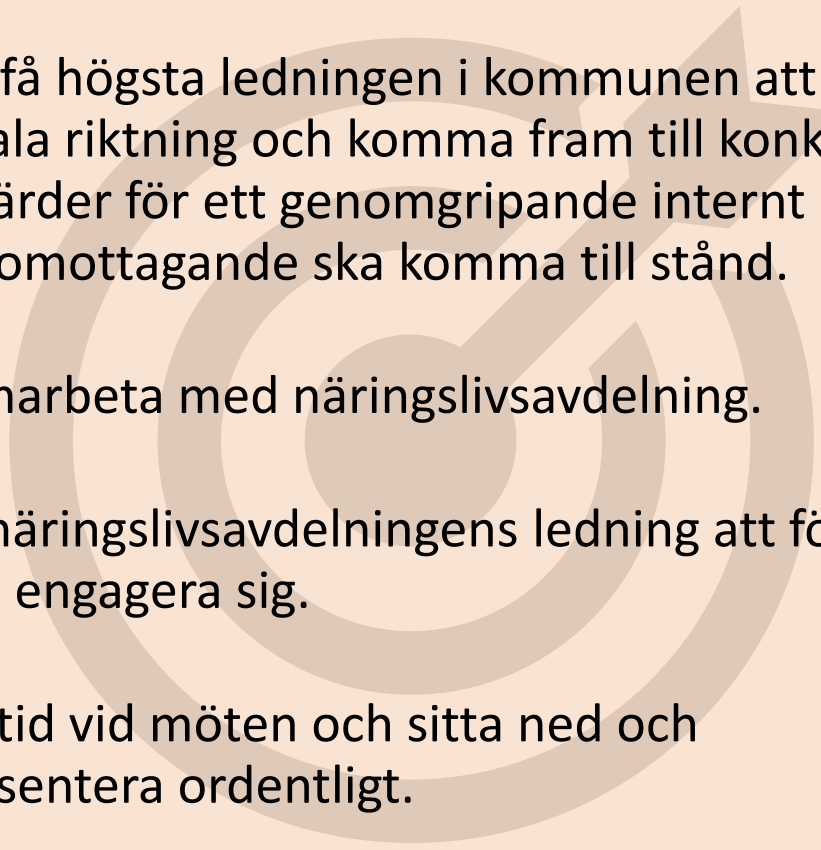
Det goda och styrkorna

- Marknadsför praon! Lyft fram de företag som tar emot i marknadsföring och i andra strategiska ställen.
- Samla allas loggor som tar emot och använda i marknadsföringssyfte och lyfta dessa.
- Kommunicera trygghet och samarbete, och informera om rutiner-utarbete tydliga rutiner.
- Använd stödmaterial, och gör det begripligt.
- Tänk samhällsnytta men också väldigt konkret – hur kan du underlätta för arbetsgivaren?
- En väl förberedd prao blir en bra prao. Gäller både arbetsgivare och eleverna! Glöm inte eleverna.
- CSR-förstå hur arbetsgivaren jobbar med CSR. Hitta ingångar.

Kunskap om arbetsmarknad och branscher

- Bygg, IT är branscher med utmaningar som behöver adresseras. Kanske gemensamt.
 - Ta reda på vilka som är bristbranscher och hålla sig uppdaterad.
 - Besöka företag oftare än idag.
 - Ge tid vid möten och sitta ned och presentera ordentligt.
 - Göra upp kunskapsbank över vilka företagsnätverks som finns.
- 
- A large, faint, light-colored lightbulb icon is centered in the background of the slide, symbolizing ideas and knowledge.

Strategi och ledning

- Börja med den egna kommunen och sedan blicka utåt.
 - Att få högsta ledningen i kommunen att uttala riktning och komma fram till konkreta åtgärder för ett genomgripande internt praomottagande ska komma till stånd.
 - Samarbeta med näringslivsavdelning.
 - Få näringslivsavdelningens ledning att förstå och engagera sig.
 - Ge tid vid möten och sitta ned och presentera ordentligt.
 - Få till återkommande utbytesdagar för olika kommuners praosamordnare att träffas-främja samarbete.
- 
- A large, faint, light-colored target icon with an arrow in the center is centered in the background of the slide, symbolizing strategy and goals.

När prioriteringen är klar är det dags för SMARTA mål och en handlingsplan:

- **Specifika**
- **Mätbara**
- **Accepterade**
- **Realistiska**
- **Tidsbundna**

- Specifika handlar om att de ska vara tydliga och avgränsade.
- Mätbart handlar om att du redan i förväg bestämmer hur du ska veta om målet är uppnått eller inte.
- Ni som förväntas jobba mot målet behöver acceptera och förstå det,
- Och känna att de är möjliga att uppnå.
- Det ska också vara tydligt inom vilken tid målet ska vara uppfyllt.



PRAO i SKÅNE

charlotta.levin@skane.se
annahild.mansson@iucsyd.se
ingrid.weimers@hassleholm.se

Kontaktuppgifter



Prao i Skåne

www.praoiskane.se

Hemsida



**Hässleholms
kommun**

