

1. Brug af andre aktører / underleverandører til levering af kurser

Spørgsmål	Bruger I underleverandører til levering af kurser, og hvad er de primære årsager til at I bruger underleverandører?
Svar	Nej
Spørgsmål	Bruger I flere forskellige underleverandører, herunder til de samme kurser?
Svar	Nej
Spørgsmål	Indgår I konsortiedannelser med andre til levering af kurser?
Svar	Nej

2. Samarbejder med uddannelsesinstitutioner

Spørgsmål	Hvis I leverer kurser i samarbejde med uddannelsesinstitutioner (typisk kurser på akademniveau, som kan give ECTS-point), jf. lov om åben uddannelse, hvilken form for aftale regulerer jeres samarbejde og hvilke områder af samarbejdet regulerer disse aftaler? (Er det fx, fagligt indhold, herunder online/fysisk afvikling, ansvar for afholdelse/planlægning af eksamen, afholdelse/deling af udgifter til markedsføring, administration, lokaler, profit- og risikodeling mv.)
Svar	<p>Bigum&Co udbyder akademimodulet Digital Markedsføring i København i samarbejde med Cphbusiness. Cphbusiness' forpligtelser er fakturering af jobcentre og varetagelse af RKV-ansøgninger, såfremt en borger ikke lever op til de formelle krav.</p> <p>Bigum&Cos forpligtelser er at forestå undervisningen i egne lokaler med egne undervisere. Dertil har vi administrative forpligtelser herunder at servicere kursisterne før, under og efter kurset.</p> <p>Udover forpligtelserne nedfældet i den formelle samarbejdsaftale, arbejder Bigum&Co for at hjælpe kursisterne i job efter endt kursus. Det sker ved hjælp af praktikfacilitering, virksomhedskontakt, og faglig assistance til kursisterne efter kurset.</p> <p>Denne uformelle del er med til at give samarbejdet værdi, og er et centralt element for jobcentre og borgere for at komme i job.</p>

3. Holdstørrelser

Spørgsmål	Har I krav til minimumsantal deltagere før gennemførelse af et kursusforløb?
Svar	Vi har aldrig stillet krav til minimumsantal, men har så skulle løse opgaven med at skabe gode harmoniske kursushold ved selv at vurdere opstartsdatoer. Således har risikoen været på vores side – hvad angår små kursushold med lav rentabilitet.
Spørgsmål	Er der forskel på krav afhængig af type forløb? Herunder ift. forløb der foregår digitalt/online hhv. delvis digitalt/online?
Svar	Nej. Det er det samme uanset om kurset skal eksekveres online eller ved fysisk fremmøde. Risikoen for at en borger føler sig overset, og føler sig druknet blandt en alt for stor gruppe af medkursister, er den samme uanset hvilken transportform kurset har.
Spørgsmål	Hvad er jeres anbefalinger ift. optimal holdstørrelse i vægtningen mellem hensynet til kursisternes læring/udbytte og jeres økonomi? (både ved fysiske kurser, online-kurser og kombinationer heraf)
Svar	På kurser i digital markedsføring, anbefaler vi holdstørrelse fra 14 til 20 deltagere pr. hold. Så oplever vi størst mulighed for læring (rum til sparring, undervisningsdifferentiering mv.). Vi kigger ikke på holdstørrelse i forhold til egen økonomi. Vores økonomiske betingelse er ikke styrende for at skabe det mest optimale kursus. Vi regner så at sige den anden vej. Først ved at se ind i, hvad der er det optimale, og så derefter kigge på, hvordan økonomien kan få det til at hænge sammen.

4. Aflysningsregler

I dag har Ordregiver fx en aftale om korte opkvalificeringskurser op til 70 deltagere (med aflysningsmulighed for leverandøren ved 35 eller derunder 10 hverdage før startdato). På samme lignende måde har vi for kurser med mindre antal maksimale deltagere (og minimum for gennemførelse).

Spørgsmål	Hvordan forholder i jer til krav om evt. garanti for gennemførelse uanset tilmeldte?
Svar	Vi synes der skal være krav om gennemførelse. Alle år har vi som kursusudbyder haft den holdning, at det er udbyderen, der skal bære risikoen. Ikke borgere, som ofte har nok at kæmpe med i forvejen. Vi har alle årene kaldt det opstartsgaranti, og har mødt en fantastisk taknemmelighed fra borgerne. En taknemmelighed der bekræfter, at det er det rigtige.

Spørgsmål	Har I et ønske om aflysningsregler (herunder hvor lang tid før startdato), hvis ikke der er tilmeldt et minimum af deltagere til et kursus?
Svar	<p>Jf. ovenstående; at aflysningsreglen bliver, at et kursus ikke kan aflyses, hvis der er tilmeldte.</p> <p>I mangel på andet sted at skrive det: Hos os har der været en mere central problemstilling omkring aflysning af enkelt-individets forløb. Vi har stået uden regler og processer for, hvad vi som udbyder kan gøre, når en borger bør tages <u>af</u> kurset.</p> <p>Det kan være ret tydeligt i et klasserum, når der er en kursist, der er gået forkert, og ved sin tilstedeværelse trækker kursuskvaliteten ned for alle de andre. Det kan være af forskellige årsager, men de fremtrædende er, når borgeren har et alt for lavt niveau af digital dannelse til nogensinde at have en chance for, at kunne komme til at arbejde med digital markedsføring for en virksomhed. Et eksempel herpå er, hvis en kursist ikke kan gemme filer på sin egen computer og åbne dem igen. Eller bliver sprogligt forvirret, ved helt almindelige (set med nutidige briller) udtryk såsom Like, Follow og auto-reply på en e-mail.</p> <p>I flere tilfælde har vi også oplevet kursister, der viser tydelige tegn på at kæmpe med andre og meget større ting end deres ledighed. Psykiske problemer, medicinering (der giver kraftige udslag i social adfærd) eller afhængighed af f.eks. alkohol.</p> <p>Det væsentlige her er, at Ordregiver og kursusudbyder har en procedure for, hvem der træder ind – og at det så sker professionelt, så man sikrer borgeren en anstændig behandling.</p>

5. Brug af digital undervisning

Spørgsmål	Hvad er jeres erfaringer med digital undervisning af ledige borgere under corona?
Svar	<p>Vi har gode erfaringer. I en benchmark mod deltagere som har deltaget ved fysisk fremmøde, ligger karaktergennemsnittet faktisk højere. Men der er til gengæld et højere frafald – formentlig foranlediget af, at det kræver mere disciplin at sætte sig til computeren (og blive der), end at møde op på en fysisk adresse, hvor der er en helt anden stimulering.</p> <p>Vi er erfaringerne til trods på ingen måde i tvivl om, at det optimale kursus består af et mix mellem onlinebaseret undervisning og fysisk fremmøde.</p>

Spørgsmål	Hvad er jeres anbefalinger ift. brug af digital undervisning i tilrettelæggelsen af kursusforløb fremover? Hvilken tilrettelæggelse foretrækker jeres ledige kursister typisk?
Svar	<p>Med borgeren i absolut centrum er vores anbefaling, at de tilbydes kurser som er et mix af onlinebaseret undervisning og undervisning med fremmøde (blended learning).</p> <p>Uanset om det er et kortere forløb, eller er de lange forløb på seks uger, så skal teknologierne støtte op om læring på de rigtige tidspunkter. Et krav fra Ordregiver kunne være en lektionsplan, der bærer præg af, at der er tænkt blended learning ind i forløbet. Til f.eks. 60/40 i fysisk fremmøde / onlinebaseret. Den præcise procentfordeling er ikke afgørende for kvaliteten. 70/30 kan antageligt være lige så godt, men selve kravet om en procentfordeling kan ende med at være styrende for, at tilbudsgiver indtænker blended learning i sit tilbud.</p> <p>Den korteste vej til arbejdsmarkedet må nødvendigvis gå via undervisning af høj læringsmæssig kvalitet – som minimum på anvendelsesniveau. Transportformen kommer sekundært.</p>
Spørgsmål	Hvad er optimal holdstørrelse ved online-kurser (her kan der jo potentielt være rigtige mange tilmeldt kurset, da lokalestørrelse ikke sætter begrænsning)? Er der forhold i tilrettelæggelsen af online-kurser, som Ordregiver skal være særlige opmærksomme på?
Svar	<p>Jf. tidligere svar, så skelner vi ikke mellem online og fysisk fremmøde. Det ændrer ikke på ønsket om maksimal kvalitet med borgeren i centrum.</p> <p>Vi tænker, at Ordregiver skal være særlig opmærksom på, at det fristende ved at oprette store online-hold utilsigtet kan skabe en tarvelig og uanstændig kursusoplevelse for en borger, der i forvejen ofte kæmper for at føle sig både set, hørt og mødt som ligeværdigt menneske.</p> <p>Man kan skabe en teoretisk set kort vej til arbejdsmarkedet med store online-kurser. Men en borger, der har fået selvtillid, gejst og gå-på-mod pillet ud af sig i Dagpengeland, kan ikke gå selv ad den korteste vej. Der skal være plads til en-til-en hjælp og sparring fra nærværende undervisere.</p>

6. Supplerende krav mht. indhold

Spørgsmål	Har I erfaring med kursusforløb, der er kombineret med udarbejdelse af CV? Og hvis ja – hvilke?
Svar	Ja. Vi har i mange år hjulpet både med CV, LinkedIn og individuel karriererådgivning. Det har hos borgerne givet motivation, gejst og en udtalt følelse af at være blevet set, når vi hjælper dem individuelt videre.
Spørgsmål	Har I erfaring med kursusforløb, der er kombineret med virksomhedspraktik, enten forud, under og/eller efter et kursusforløb? Og hvis ja – hvilke?
Svar	<p>Ja, vi har erfaring med at kombinere kursusforløb med efterfølgende virksomhedspraktik.</p> <p>Praktikgaranti er en fast del af vores jobrettet 6 ugers tilbud til ledige. Praktikgarantien betyder i praksis, at kursister med krav fra jobcentret, eller blot efter eget ønske gerne vil i en efterfølgende 4-ugers virksomhedspraktik, er <i>garanteret</i> en praktikplads fra Bigum&Co.</p> <p>Virksomhedspraktikken ligger i umiddelbar forlængelse af kurset. Vi har et praktikteam, som håndterer virksomhedsservice, kursistservice og individuelle match mellem kursist og virksomhed. Praktikvirksomheder afklares i forhold til reglerne om praktik jf. beskæftigelseslovgivningen. Kursister afklares gennem individuel dialog.</p> <p>Praktikteamet følger endvidere op hos virksomheden efter samtlige praktikforløb, for at afdække muligheden for ordinær ansættelse eller ansættelse med løntilskud. Det skal også nævnes, at kursistens jobkonsulent har online adgang til borgerens (kursistens) praktikstatus gennem et sikkert cpr-opslag.</p> <p>Baseret på vores mangeårige erfaring (og med borgeren i centrum for filosofien) anbefaler vi, at Ordregiver stiller <u>krav om garanti</u> for mulighed af virksomhedspraktik i umiddelbar forlængelse af kurset.</p> <p>Sagt omvendt. Vi vil fraråde at slippe borgeren efter sidste minut af kurset er slut.</p>

Spørgsmål	Har I erfaringer med at anvende markedsgodkendte certificeringer, gratis eller hvor der skal betales afgift, og hvis ja – hvilke certificeringer? Og hvad betales for certificeringer, der betales afgift for? Bør certificeringer, hvor der betales afgift, være indregnet i prisen eller afregnes særskilt?
Svar	<p>Indledningsvist nævnt, er vi ikke fortalere for certificeringer for certificeringens skyld. Særligt i den digitale branche er der mange certificeringer, der er fyldt med varm luft, og som ikke er noget som helst værd – set fra et læringsmæssigt synspunkt.</p> <p>Så findes der dog den effekt, at fordi arbejdsgiver ikke kender den sandhed om certificeringer, så kan certificeringen bruges til at blænde visse arbejdsgivere og åbne døre til stillinger. Men det er der en række følgevirkninger af og problemstillinger ved.</p> <p>Den væsentligste følgevirkning først. En arbejdsgiver, der blev blændet med en certificering, bliver tit skuffet over den nyansattes evner og resultater. En skuffelse der kan lede til afskedigelse allerede inden prøvetiden er slut. Så er borgeren tilbage i ledighed med fornyet frustration og følelsen af at være utilstrækkelig.</p> <p>Den milde udgave af samme fænomen er, når arbejdsgiveren ikke er kompetent nok selv til at se, at en certificeret nyansat faktisk ikke kan sit håndværk (på anvendelsesniveau), fordi certificeringen var en multiple choice test. (på lavest mulige læringsmæssige niveau – det at kunne huske et svar).</p> <p>Det betyder, at ansættelsesforholdet fortsætter, men hæmmer virksomheden i stedet for at skabe vækst – som var målet med ansættelsen.</p> <p>Den mest alvorlige problemstilling ved certificering handler om inhabilitet. De store spillere i markedet – populært kaldet Tech-giganterne – har fingrene med i certificeringsspillet. Deres inhabilitet består i, at de tjener flere penge, hvis netop deres produkt bliver anvendt. Facebook har f.eks. en interesse i at lave en fagligt set ”let” certificering.</p> <p>I den certificering Facebook udbyder, er der selvfølgelig hovedvægt på, hvor fantastisk et produkt Facebook er, og hvorfor det bare er det HELT rigtige sted at lægge sine penge. Dybest set ender den lette certificering med at kunne betegnes som intet andet end en reklame for at benytte facebookannoncer – skjult som en certificering. Vidnesbyrdet om denne inhabilitet toner tydeligst frem, når man får tilbudt gratis gavekort til at starte på. Det første fix er gratis, når man tager lette multiple choice-certificeringer hos tech-giganterne.</p> <p>Det betyder for Ordregiver (og for borgerne på kurserne), at hvis ingen er opmærksomme på denne sammenhæng, så ender det offentlige med at være sponsor for Tech-giganternes agenda om profitoptimering.</p> <p>Vi anbefaler derfor kraftigt, at Ordregiver fraviger fra at stille krav om certificeringer. Særligt certificeringer skabt og udbudt af tech-giganterne.</p>

	<p>(fortsat)</p> <p>De certificeringer vi i Bigum&Co gennem årene har arbejdet med selv, har været på anvendelsesniveau. De har også været indtænkt mere tværgående, så en kursist eksempelvis forstår hvornår Google-annoncer giver god mening, men også hvornår de ikke giver mening. Det er ret centralt i markedsføring at bruge de rette kanaler på rette tidspunkter, dette er ikke noget man bliver rustet til at få øje på i en certificering fra Google – eller Facebook (af de førnævnte grunde).</p>
Spørgsmål	Hvor mange forsøg er typisk ift. at tage et certifikat for forskellige typiske kurser?
Svar	På vores ambitiøse certificeringer, der foregår meget som en skriftlig eksamen, er det ca. halvdelen af de studerende der bruger to gange på at komme i mål. Vi har indlagt en undervisningsdag imellem de to forsøg, så kursisterne får den støtte de har behov for.
Spørgsmål	Er der særlige forhold vedr. certificeringer, som Ordregiver skal være særlig opmærksom på?
Svar	Se ovenstående svar
Spørgsmål	Har i erfaring med parallelt med kursus at formidle kursuskandidater til konkrete virksomheder/ledige stillinger indenfor de brancher/stillinger, som kurset opkvalificerer til?
Svar	<p>Ja. Se også tidligere svar.</p> <p>I vores rolle som både kursusvirksomhed og rådgiver i den digitale branche er vi ad åre endt som et branchecentrum for rekruttering. Det betyder, at vi har set de positive effekter ske begge veje. Vi kan banke på virksomhedernes døre for at skaffe praktikpladser, og de ved hvem vi er. Vi oplever også at de banker på vores for at høre om vi har nogle talenter og dygtige folk gående. Det betyder at, der bliver rekrutteret uden stillingsopslag gennem os som branchecentrum. Vi laver så at sige jobmatching begge veje.</p> <p>Det kommer til udtryk i vores nyhedsbrev KarriereKræs, der er målrettet både de jobsøgende og de rekrutterende i marketingbranchen. (www.bigum.co/kk)</p> <p>Vi anbefaler at Ordregiver stiller krav om karrierevejledning (se tidligere svar), men også at tilbudsgiver er forpligtet til at kommunikere ledige stillinger ud til de kursister, der er i forløb - i stil med det vi kender som en jobagent på de store jobportaler.</p>

7. Aktivitetstimer (konfrontationstimer)

Spørgsmål	Korte erhvervsrettede kurser er typisk fuldtidskurser (ift. borgerens anvendelse af tid på kurset). Hvad anbefaler i / er nødvendigt af aktivitetstimer (konfrontationstimer med underviser(e)) pr. uge ved hhv. fysiske kurser, online-kurser, kombination af online / fysiske kurser?
Svar	<p>Vi oplever at tre dage med fremmøde pr. uge er optimum. De to mellemlæggende dage kan anvendes til forberedelse af næste emne, eller til supplerende materiale til forrige emne – typisk som video eller læsestof hjemme (jf. blended learning). Det skaber som samlet hele et fuldtidskursus (– med plads til at lægge jobsamtaler) på dage uden fremmøde.</p> <p>I de onlinebaserede formater skelner vi mellem synkron og asynkron undervisning. De begreber betegner om underviseren er på live (synkron) eller om underviseren har lagt nogle videoer, der er optaget på forhånd (asynkron). Her har vi typisk tre ugedage med synkron. Dvs. hvor man som kursist "møder" foran sin skærm, og har forbindelse til både underviser og medkursister i gruppeøvelser. På de mellemlæggende dage har man selvstudie, og skal se videoer igennem, der skal anvendes på de dage, hvor underviseren er på synkront.</p> <p>I begge tilfælde anbefaler vi således tre dage med konfrontation.</p>

8. Lokaler

Spørgsmål	Ved kursusforløb med krav om fysisk tilstedeværelse, helt eller delvist. Hvordan forholder I jer til et evt. krav om at jeres undervisningslokaler skal være beliggende i København eller Frederiksberg kommuner?
Svar	Ingen udfordring, vores lokaler ligger på Islands Brygge.

9. Målgrupper for kursusforløb

Spørgsmål	Er det muligt at tilrettelægge kurser, der er tilrettelagt ift., udsatte borgere, fx mindre hold, særlige krav mht. undervisningens tilrettelæggelse, dobbeltlærer etc.
Svar	<p>Ja, det er der mulighed for. Det skal dog tilføjes at området for digital markedsføring kræver et forudgående niveau af digital dannelse.</p> <p>Vi har tidligere i samarbejde med Frederiksberg Kommune, kørt nogle kurser med nyledige akademikere. De forekom meget nemme at få videre på arbejdsmarkedet (stort set alle kom i job efter endt kursus og praktikplads). Det højere abstraktionsniveau på holdet kom alle til gavn, og undervisningsdifferentieringen var væsentlig mindre.</p> <p>Vi anbefaler derfor at Ordregiver vælger at dele udbud op i akademikere og ikke-akademikere.</p>

10. Betalingsforhold

Spørgsmål	Hvordan foregår betaling for en ledig borger på et kursus i dag typisk?
Svar	Leverandør fremsender faktura ved kursets opstart med 30 dages betalingsfrist.
Spørgsmål	Ordregiver bestiller og betaler generelt Leverandører af kurser / tilbud over Jobcenter Københavns Leverandørplatform – Vil det give udfordringer at overgå til bestilling, registrering af evt. udeblivelser og betaling via denne ift. lovgivninger, regnskabsinstrukser etc. for en uddannelsesinstitution? Er der særlige forhold som Ordregiver her skal være OBS på?
Svar	En praksis med brug af Jobcenter Københavns Leverandørplatform vil ikke give Bigum&Co udfordringer.

11. Betalingsmodel

Ordregivers krav til betalingsmodel tager udgangspunkt i de pris- og betalingsmodeller, som Jobcenter Københavns Leverandørplatform IT-understøtter (understøtter bl.a. automatiseret fakturering og udbetaling):

- Timepris
- Timepris med starttakst
- Dagspris
- Dagspris med starttakst
- Ugepris
- Ugepris med starttakst

Ordregiver betaler i alle ovenstående modeller ved evt. afbrydelse af kurset undervejs kun for det gennemsnitlige antal timer ift. bestillingen, som skulle have været leveret indtil evt. afbrydelsesdato fra jobcentret. I modeller med "Starttakst" er starttaksten en betaling, som leverandøren er garanteret uanset om kurset efter afbrydes efter startdatoen.

- Pris pr. styk (forløbspris)

I styk-prismodel er kursusprisen fuldt garanteret til leverandøren efter x antal kalenderdage. Hvis kurset afbrydes af Jobcentret inden det fastsatte x opnår leverandøren kun ret til betaling for en andel af kursusprisen. Hvis kurset er 6 uger = 42 kalenderdage og x er fastsat til fx 7 kalenderdage vil leverandør have ret til 7/42-dele af den aftalte kursuspris).

Spørgsmål	Hvilke af ovenstående modeller ser I som den optimale betalingsmodel for korte erhvervsrettede kurser til ledige? Hvis stykpris-model – hvad er jeres input i den forbindelse ift. Ordregivers fastsættelse af X i Ordregivers betalingsmodel?
Svar	<p>På de kurser vi i Bigum&Co udbyder i samarbejde med Cphbusiness, kan Jobcentre uden beregning afmelde en borger helt op til startdatoen på kurset. Når kurset først er gået i gang, faktureres fuld pris uanset om borgeren måtte afbryde forløbet undervejs. Det opstår meget sjældent, at borgere afbryder forløbet.</p> <p>Det er vores erfaring, at det for både jobcenter og uddannelsesinstitution bliver en stor administrativ byrde, at skulle tælle fremmødedage og afstemme data ordregiver og leverandør imellem for at fremdrage beregningsgrundlag.</p>

12. Egnethedskriterier

Spørgsmål	Ordregiver ønsker at fastsætte kriterier, der giver mulighed for at flere kan afgive tilbud, samtidig med at Ordregiver skal have en vis sandsynlighed for at Leverandører på rammeaftalen kan levere de ønskede ydelser. Hvilke krav anbefales?
Svar	<p>Med respekt for ønsket om at flest muligt skal kunne afgive kompetente og bæredygtige tilbud, så ser vi et par tunge krav til Leverandører. Disse krav har deres udspring i vores egen 10 årig lange rejse, hvor vi har begået en lang stribe fejl, som vi ville se ærgerligt til skulle begås igen.</p> <p>Vi finder det væsentligt, at Ordregiver stiller krav om:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nogle i tilbudsgivers organisation skal have dokumenteret viden og erfaring med læring, – gerne uddannet på kandidat- eller master-niveau i læring. ▪ Undervisningen skal foregå på <i>anvendelsesniveau*</i> ▪ Individuel praktikfacilitering, karriererådgivning og sparring. ▪ Tilbudsgiver forpligter sig til at brobygge mellem branche og borgere via eks. nyhedsbreve med stillingsopslag. ▪ Anvendte certificeringer som ikke er baseret på Tech-giganternes egne certificeringer. <p>*Blooms taksonomi for indlæring</p>

13. Model for udvikling af optag af nye korte erhvervsrettede kurser på rammeaftaler pba. af udviklingen i efterspørgslen i virksomhederne,

Spørgsmål	Ordregiver ønsker et kontrakt-design, der gør det muligt at optage nye kortere erhvervsrettede kurser (inden for det digitale område). Har i input til hvordan dette kunne se ud, herunder hvordan det "digitale kursusområde" mere præcist kunne defineres ift. optag af nye kurser?
Svar	<p>Fra et fagligt ståsted ser vi ingen andre områder ved siden af Digital Markedsføring. Vi ser heller ikke i spåkuglen at noget måske ankommer indenfor en årrække på f.eks. fem år. De forskydninger vi ser, vil ske inde for paraplyen Digital Markedsføring – med ankomsten af TikTok som eksempel. Det er et nyt fænomen, men er stadig fagligt dækket under paraplyen og delemnet sociale medier.</p> <p>Hjemmesider og grafisk arbejde har fortsat en plads, men det er også som hidtil – uden udsigt til de helt store forandringer på f.eks. fem år.</p> <p>Krystalkugelen siger Robotter, Kunstig Intelligens, 3D-print, block-teknologi og droner. Ingen af de emner ser ud til at være på efterspørgsel i en grad, så det er ledige borgere, der skal opkvalificeres til det. På en fem-årig bane forventes der at ske et teknologispring til Virtual Reality-briller. Herunder også Augmented Reality, som er en delvis virtuel verden, men ingen af de områder er i efterspørgsel, og bobler stadig i det stadie, der ligger inden almen kommerciel udbredelse. Selv når skærme i briller opnår kommerciel udbredelse vil det antageligt stadig være 'Digital Markedsføring', at hjælpe virksomheder i de virtuelle og delvist virtuelle verdener.</p>

Spørgsmål	Hvordan skal man løbende objektivt vurdere udviklingen i efterspørgslen hos (rekrutterende) virksomheder på nye digitale kompetencer (ud over at nye konkrete kurser tilføjes de nationale og regionale positivlister)?
Svar	<p>Gennem dialog med både virksomhed og jobcentre.</p> <p>Vores erhvervsteam oplever, at dialogen med virksomhederne giver svar på aktuelle behov og ønsker om kompetencer. På samme måde oplever vores praktikteam gennem kontakten til jobcentrene, at efterspørgslen på kompetencer, der matcher markedets aktuelle jobannoncer kan ændre sig. Bigum&Co justerer (naturligvis) løbende fagligt indhold på denne baggrund.</p> <p>Vi anbefaler, at Ordregiver stiller et mildt og naturligt krav om løbende tilpasning af kursusindhold på tværs af platforme (Google, Facebook, Amazon osv.) eller teknologier (e-handelsplatforme, videomarkedsføring osv.) i dialog med erhvervsliv og jobcentre.</p> <p>Dertil at lektionsplan skal til fornyet godkendelse – ikke hver gang der sker ændringer – men f.eks. hvert år.</p>

14. Tildelingskriterier

Spørgsmål	Har I input til temaer/områder ift. kvalitative tildelingskriterier i et udbud, som I ser det kan give mening at evaluere tilbudsgivere på i udbuddet?
Svar	<p>Vægtningsmodel</p> <p>Med 10 års erfaring i at drive kurser for ledige har vi i Bigum&Co en del indsigter og erfaringer i bagagen. Det er med det in mente, at vi ser en fornuftig vægtningsmodel med følgende kriterier.</p> <ul style="list-style-type: none">- Erfaring med at undervise Det er afgørende for kvaliteten af undervisningen, at den der står for bordenden ved noget om didaktik, læring og pædagogik – og at det sker i en organisation, der er forankret i læring ved at være uddannet inden for området.- Forløbet for borgeren Med udgangspunkt i borgerens perspektiv skal kvaliteten af tilbuddet vurderes. Hvad borgeren får i pakken både i relation til kursus kvalitet, men også før, under og efter af vejledning og rådgivning.- Erfaring med at udbyde og administrere kurser Velkomstmail, læringsplaner og diplomer. Kalenderstyring af undervisere og telefonbetjening af deltagere, der er i tvivl. Listen er lang af væsentlige opgaver rundt om et forløb, som kan demotivere deltageren, hvis de ikke er på plads.- Fysiske rammer / lokation og adgangsforhold Fordi omgivelserne betyder meget for motivationen, og motivation er drivkraften for læringen.- Prisen Prisen bør ses relativt til lektionsplanen og forløbet som hele, og Ordregiver bør være særlig opmærksom på, at der ikke er linearitet mellem pris og kvalitet. En halvering i pris kan nemt slå bunden helt ud af kvaliteten, og ikke kun halvere kvaliteten.