

# Partnerstvo zamestnávateľov a škôl – **nutnosť** budúcnosti



# Sila urobiť viac

➔ Spolupráca prebieha prierezovo na všetkých úrovniach univerzity: príprava sylabov, záverečné práce, ...

➔ Dá sa ísť ďalej



# Vzdelávanie vz. Maľovanie lavičiek

Postupne rozvíjame:

## Príprava spoločných kurzov

Prípravu odborných a d'hač workshopov, prednášok a prezentácií

- Spolupodpora **Reálna investícia do vzdelávania**
- Prípravu stretnutí predstaviteľov vládneho, podnikateľského a akademického sektora **Skutočná pridaná hodnota a využiteľné know-how**
- Prípravu spoločných kurzov



# Akademické kurzy, **Business optika**

## 1 firma = 1 kurz

- 100 Years of US Economy through the eyes of the IBM
- **Managing International Business: Dell Case Studies**
- **E-Society: Microsoft Case Studies of introducing IT Technologies into life and business**

## Konzorciá viacerých firiem

- **American Business Culture and Ethics** (AmCham / HSBC, Neopublic Porter Novelli, Philip Morris, PWC, US Steel)
- **HR in Practice** (AmCham / Dell, Lenovo, Sheraton, Slovak Telecom)

Kurzy akreditované pre I. alebo II. stupeň VŠ štúdiá, 3ETCS kredity, ponúkané ako celouniverzitné výberové predmety



# Od „Plug and Pray“ k „Plug and Play“

## ...alebo ako na to?

- Vôľa spolupracovať, dôvera a definícia **očakávaní**
- Identifikácia **oblasti** výučby
- Identifikácia **zodpovedných** za prípravu a realizáciu
- Dlhodobá **príprava** sylabu a podkladov
- Výučba a získanie si **podozrievavého** študenta
- Práca s **talentami** po skončení kurzov

## Čo ďalej?

**Zapojíte sa aj Vy?**

Hľadáme navyše partnerov pre:

- Podporu študentských a akademických mobilít (UC Berkeley, US Congress)
- Modernizáciu učebných priestorov





# Dell Case Studies

---

*Prečo? Čo? Ako?*

# Prečo?

Spolupráca so školami bola pre nás vždy prioritou, lebo máme za cieľ:

## WIN - WIN

- promovat' Dell ako preferovaného zamestnávateľa medzi študentami = budúcimi kandidátmi o zamestnanie v našej spoločnosti
- ako zodpovedný korporátny občan prispievať k zlepšovaniu úrovne vzdelávania na Slovensku

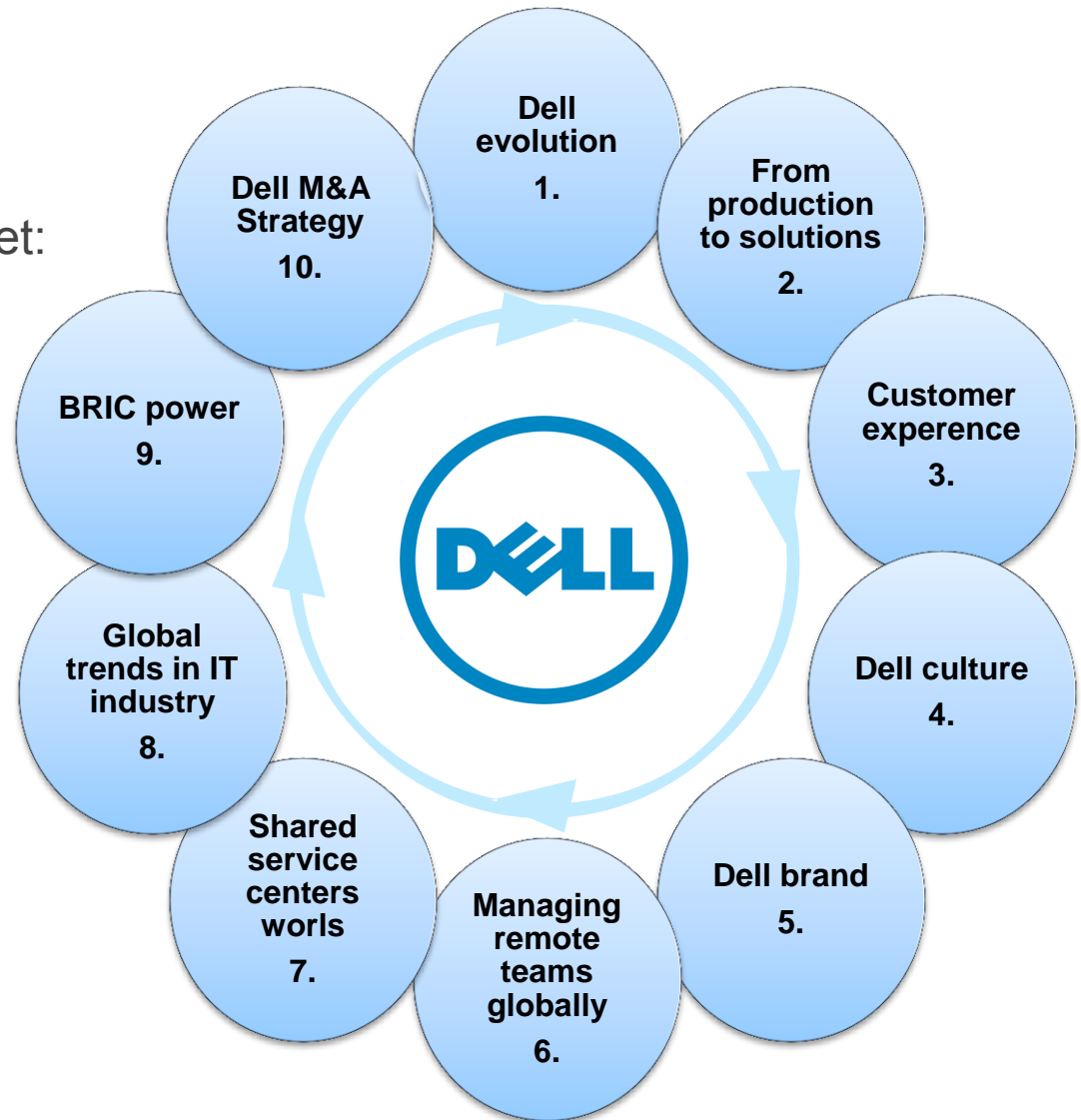
Dell vízia:  
Prinášame technologické riešenia, ktoré umožňujú ľuďom kdekoľvek rásť a prosperovať.



# Čo?

Dell Bratislava vytvoril pre študentov EUBA – CNAS semestrový voliteľný predmet:

**Dell Case Studies**  
– How to manage  
global business





# Ako?

## Najskôr kontakt, potom kontrakt

Amcham – prvý kontakt DELL a CNAS, prvá spolupráca (prednášky), prvý semestrový kurz v spolupráci s ostatnými firmami

Referencia z overenej spolupráce = návrh ďalšej

Interné promo v Dell – prečo do toho chceme ísť, podpora senior manažmentu

Realizácia – jasný sponzor (Country HR Manager), tvorcovia („Rockstars“ = firemné talenty, ktoré dostali vytvorenie tohto kurzu ako svoj rozvojový projekt)

### Kľúčové faktory úspechu:

- Podpora a riadenie celého projektu zo strany sponzora (vlastník)
- Časová investícia a záväzok všetkých tvorcov a prednášajúcich
- Flexibilný kontakt s partnerskou organizáciou CNAS

