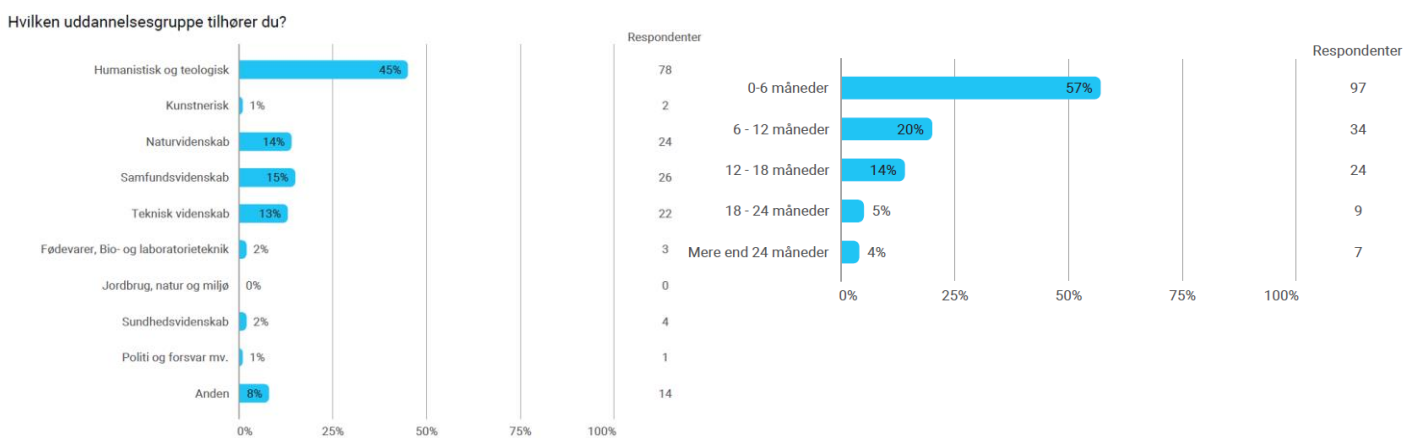


# Akademikernes spørgeskemaundersøgelse af Traineeordningen 2022

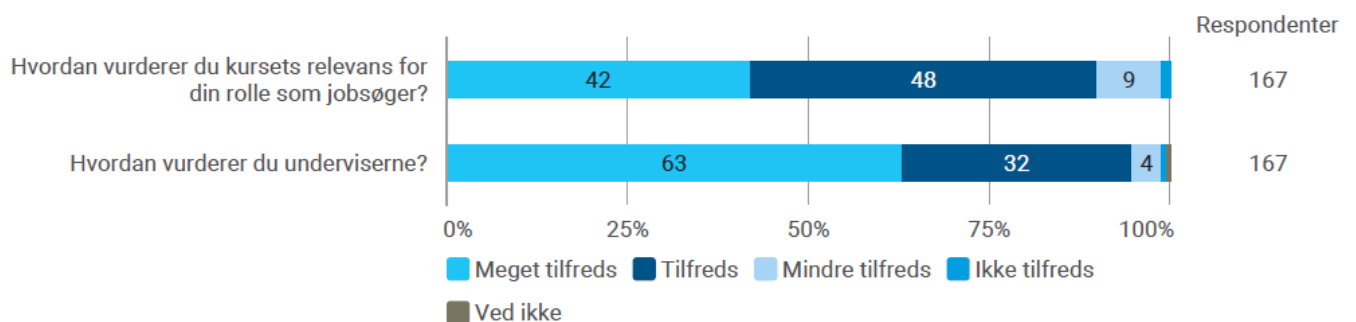
Evalueringen er i 2022 udsendt til 446 deltagere på Akademikerkampagnens kursus "Skab værdi i en SMV". 167 respondenter har besvaret evalueringen hvilket svarer til en svarprocent på 37%.

Blandt respondenterne svarer 45 % at de har en humanistisk/teologisk baggrund.

96 % af respondenterne er inden for målgruppen af dimittender med max 2 års kandidatalder.

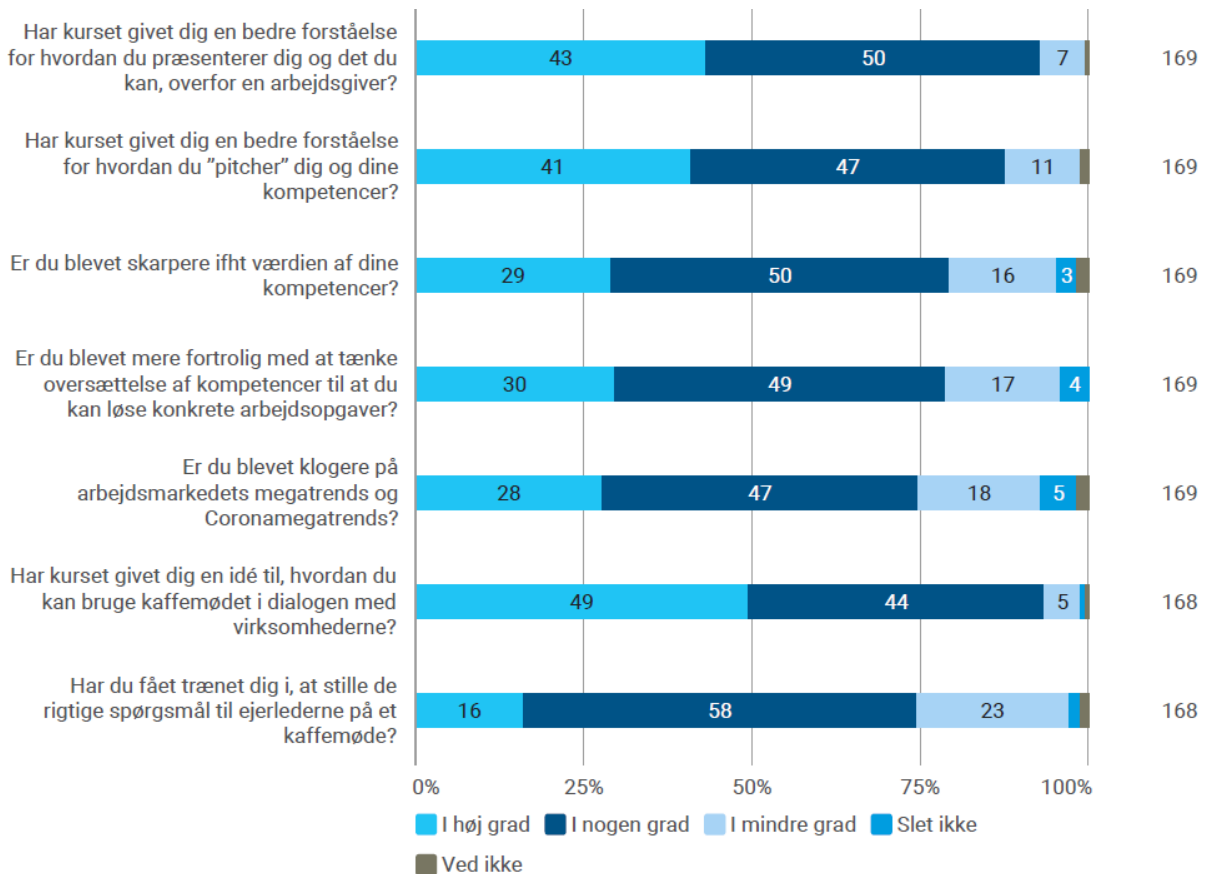


Et overvældende flertal af respondenterne er tilfredse med kursets relevans og undervisernes arbejde.



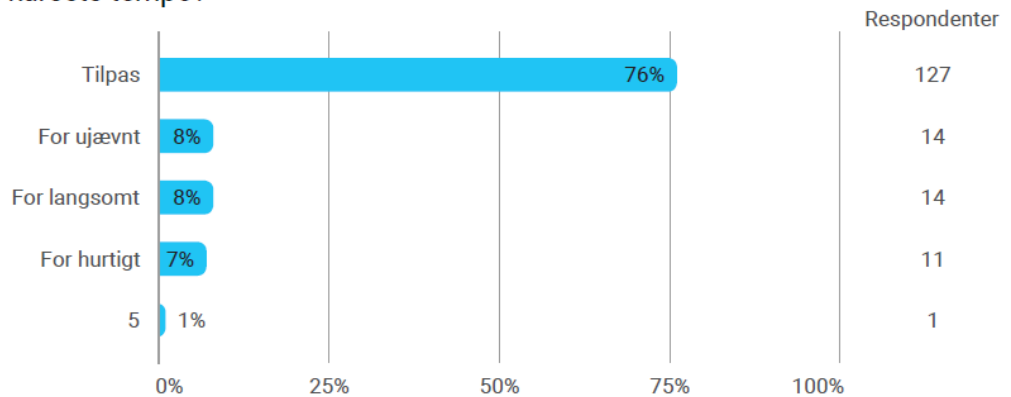
Respondenterne er særligt tilfredse med det de har lært om præsentation og pitch af egne kompetencer, samt anvendelsen af kaffemøder som jobsøgningsstrategi.

Kurset kunne godt have forberedt respondenterne bedre til at stille de rigtige spørgsmål til ejerlederne. 23 % af respondenterne oplever i mindre grad eller slet ikke at være blevet klogere på megatrends og coronamegatrends.

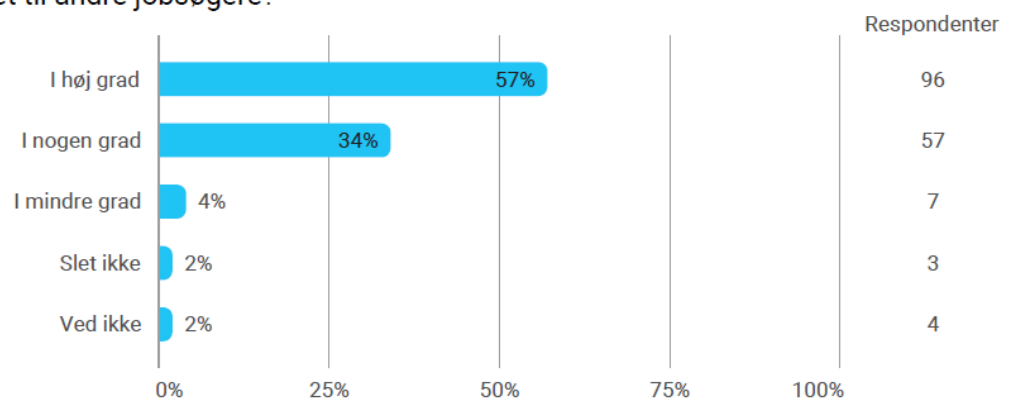


Flertallet af respondenterne er tilfredse med kursets tempo og vil anbefale det til andre.

Hvordan vurderer du kursets tempo?



Vil du anbefale kurset til andre jobsøgere?



### Udvalgte citater - generelt

*Jeg synes, det er et rigtig godt og brugbart kursus. Der er en god opbygning af de forskellige elementer og variation mellem oplæg og opgaver/workshops. Når man kommer fra en akademisk uddannelse, hvor man er vant til at blive undervist i store mængder af tungt stof, kan det godt virke lidt langtrukket. Umiddelbart vil jeg synes at indeholdet passer bedre til tre dages undervisning hvor man har fokus på de vigtigste værktøjer. Måske kan man evt. lave en dags opfølgning 14 dage efter kurset, når folk har haft kaffemøde, for at følge op på hvordan det gik, tage evt. spørgsmål og høre om folk har fået brugt de værktøjer, som blev præsenteret.*

*Kurset givet et godt boost til den lidt opgivende fase som ledighed og jobsøgning virkelig kan medføre.*

*Jeg var rigtig glad for at få mere indblik i SMV'ere og hvordan man takler dem, når man er akademiker og de måske ikke helt er klar over hvad vi kan byde ind med. Jeg havde håbet, at vi fik sat flere ord på eller sparret omkring hvilke akademiske kompetencer vi kan bringe i spil i forskellige situationer (mere konkret). Især fordi vi hurtigt glemmer/overser hvilke kompetencer vi har, da det er så indgroet i os. Det er selvfølgelig også noget, som jeg selv reflekterer over derhjemme, men det ville være rart at snakke med andre akademikere om det, fordi de måske har andre vinkler på kompetencerne.*

*Kursus hjælper med at fjerne nervøsiteten. Det som man lærer styrker vores måde at tale under en kaffemøde*

*Synes en gang imellem det kunne føles som om, man bare skulle ignorere sin uddannelse, og vi er mange ny uddannede så det er lidt ærgerligt. Dertil kan det også nævnes, at det også virkede som om det var mere til folk med fx projektledelse eller marketingsuddannelser. Med det sagt så gav det stadig inspiration og tips og tricks, og det var uden tvivl ikke spild af tid.*

*Jeg synes, at det bedste ved kurset var de kontakter jeg fik skabt med de andre deltagere. Det var rigtig rart at snakke med andre i samme situation og vi har efterfølgende connected på linkedIn og støtter hinanden i jobsøgningen. Jeg synes, at der på kurset kunne være mere fokus på hvordan man får oversat sine kompetencer, hvis man ikke har uddannelse indenfor HR eller SoMe. Jeg ville også gerne have flere eksempler på folk med forskellige baggrunde (f.eks. cand.mag'er) som arbejde i små og mellemstore-virksomheder og deres opgaver på jobbet.*

### **Udvalgte citater – specifikke bemærkninger**

*Generelt har jeg været glad for kurset, da det har hjulpet med at motivere mig ekstra ift. at skabe min egen stilling ved at få arrangeret kaffemøder. Samtidig har jeg fået mere viden i hvordan man håndterer et evt. kaffemøde.*

*Værdiboksen var rigtig god, da den gav en "overlappende" forståelse af ens egne kompetencer - guiden/sætningerne/spørgsmålene dertil var rigtig gode til at sætte ens tanker igang og derved se helheden af ens kompetencer og hvordan de kan skabe værdi.*

*På 1. dagen var der semi meget teori der ikke virkede så super relevant (for mig) - som om man solgte ideen om at arbejde i en SMV. Det virkede en smule langsomt. Senere på dagen blev det meget mere relevant og spændende. Især når man selv skulle tage stilling til noget, og arbejde med det. På 2. dagen var det superspændende, og ideen om hvad der bringer en i flow var en fed øvelse, det tvang en til at stilling til hvad man egentlig gerne vide.*

*Det var lidt underligt at skulle lave gruppeøvelse om megatrends før disse var blevet gennemgået/læst om. Det ville være fedt med mere tid/flere øvelser til konkret at oversætte kompetencer fra akademikersprog til virksomhedssprog.*

*Måske lidt mere øvelse i at træne sin formidling om sine kompetencer. Det kunne være en øvelse/lektie, hvor man skulle lave sin One Pager og træne en lille præsentationssnak og øve den foran hinanden.*

*Sidste del med kaffemøder manglede lidt en øvelse til at få det helt ind under huden, hvordan man kan gøre.*

*1 dag mere fokuseret kun på øvelsen af vores pitch kunne have været endnu bedre. Jeg anbefaler at inkludere nogle roleplaying opgaver til både feedback fra egen gruppe men også i plenum. I kan også giv folk hjemmearbejde får kurset starter, som a laver 5-10 FLOW historier. Det kunne gøre udfyldelse af vores værdiboks meget hurtigere.*

*Det eneste jeg savnede var lidt mere tid til specifik kompetenceafklaring - tror det er noget af det mange strugler med. Kunne måske godt have brugt mere tid på det - evt. et modul for sig selv*