

# Třicestný model spolupráce s partnery VŠE



# Historie partnerství na VŠE

---

Partnerství vždy součástí DNA školy

---

Roztříštěná struktura práce s partnery – škola, fakulty, instituty

---

Špatná čitelnost pro business partnery – kontakty, zodpovědnosti, ceny, plnění

---

Přesto silná síť dlouhodobých partnerů

---

Cíle partnerství z pohledu firem primárně zaměřeno na CSR, brand awareness

# Aktuální nastavení partnerství na VŠE

---

Partnerství stále součástí DNA školy

---

Koordinace mezi úrovněmi školy, diskuse cenotvorby

---

Jednotné kontaktní místo pro partnery – oddělení Alumni a Corporate Relations

---

Centralizace servisu pro velké partnery

---

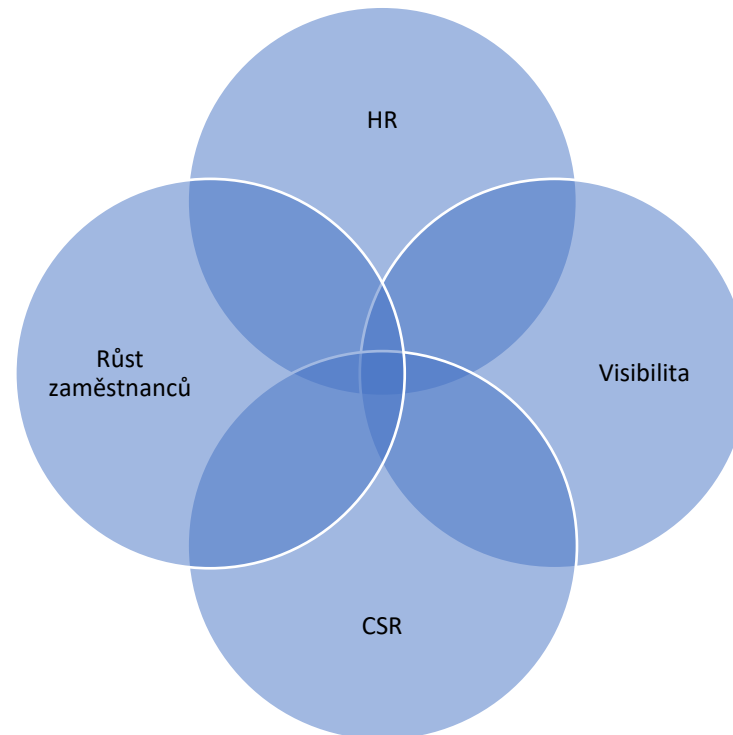
Nová filozofie partnerství z pohledu školy

---

Cíle partnerství z pohledu firem primárně zaměřeno na účast ve výuce, získávání studentů



# Budoucnost partnerství mezi VŠE a businessem



## Třicestný model spolupráce s partnery

---

Know how do VŠE - účast partnerů ve výuce, na tvorbě profilu absolventa, nadstavbové vzdělávací aktivity (např. inovační týden)

---

Studenti k partnerům - možnost studentů absolvovat stáže, trainee programy, projekty v partnerských společnostech

---

CŽV u partnerů - realizace vzdělávacích aktivit pro zaměstnance nebo zákazníky partnera



CSO  
jdeme v  
napro

SIEMENS

VR  
High performance computing  
Big Data

Construction and design systems  
Mobile application  
Industry 4.0  
IT

40.000,-

SIEMENS

VE



## Role partnerů v diskusích o profilu absolventa

- Profesionální programy
  - Integrovaná část přípravy každého programu
  - S partnery se profil a kvalita absolventů diskutuje pravidelně (minimálně na půlroční bázi), partneři součástí výuky
  - Stáže – kontrola nastavení
- Akademické programy
  - Kulaté stoly s partnery při přípravě programů
  - Rady, kluby absolventů
  - Akreditační rady fakult
  - Rada pro vnitřní hodnocení
  - Příležitost AACSB – měření learning outcomes na úrovni uplatnitelnosti absolventů



## Co funguje

- individuální práce s partnery a individuální validace profilu absolventa s každým zvlášť
- hodnotící zprávy z praxí
- společné neformální setkání partnerů a akademických pracovníků
- business pohled na spolupráci – partnerství něco stojí, proto partneři jinak hodnotí jeho výstupy a kvalitu a mají zájem na jejím zlepšování

## Vertikální specializace - nový model tvorby profilu absolventa spolu s partnery

- klíčové partnerské firmy z konkrétního odvětví definují požadavky na absolventy
- experti z řad partnerů se významně podílejí na výuce konkrétních předmětů
- partneři poskytují do výuky reálné případové studie
- partneři zadávají studentů reálné projekty z praxe
- profil absolventa se průběžně upravuje na základě vývoje v daném odvětví

Děkuji za pozornost

