

Handlingsplan for Senter for livslang læring – SELL Høgskolen i Innlandet 2020 – 2024

Livslang læring – kompetanse som setter spor

Gjennom planen skal SELL bidra til at HINNs målsetninger oppfylles og blir en aktiv tilbyder innen livslang læring.

Hovedmål

SELL skal bidra til at HINN er en sentral og foretrukket aktør som utvikler og tilbyr eksternt finansierte fleksible, relevante og praksisnære kompetansetilbud for samfunns- og arbeidslivet.

Delmål

I samarbeid med fakultetene ved HINN har SELL som delmål:

- 1) **Styrke tilbudet av eksternt finansiert utdanning og opplæring**
SELL skal bidra til å styrke og utvikle nettverket i arbeidslivet i regionen og nasjonalt for å utvikle og tilby relevante og skreddersydde utdanningstilbud definert ut fra arbeidslivets behov
- 2) **Bedre kvalitet på eksternt finansierte tilbudene**
SELL skal tilby utdanningstilbud som er relevante, praksisnære og læringsfremmende gjennom aktive undervisnings- og læringsformer der teknologi kan bidra til økt læringsutbytte.

Studiemodellene skal utvikles på bakgrunn av forskningsbaserte kunnskap om hva som gir best læring.
- 3) **Øke tilgangen til eksternt finansiert utdanning og opplæring for flere**
SELL skal bidra til å øke tilgangen til utdanning utenfor campus for voksne i arbeidslivet, og gi mulighet til at voksne skal kunne kombinere utdanning med jobb, familie og andre aktiviteter. Det er et mål at flere utdanningstilbud digitaliseres for å øke denne tilgangen.
- 4) **Hensiktsmessige strukturer**
SELL har til enhver tid en hensiktsmessig organisering der et tverrfaglig og samlet fagmiljø gir rom for å utføre kjerneoppgaven i samarbeid med fagmiljøer ved HINN og eksterne samarbeidspartnere.

Oppgaven

SELLs kjerneoppgave er, i samarbeid med fakultetene ved HINN; å utvikle fleksible, relevante og praksisnære kompetansetiltak for virksomheter og enkeltindivider i samfunns- og arbeidslivet. Dette gjøres ved å anvende læringsfremmede teknologiske løsninger på forskningsbaserte og velbegrunnede pedagogiske måter.

Målgrupper

Sluttbruker/Primær målgruppe

- Virksomheter som har behov for kompetanseutvikling for sine medarbeidere (Skreddersydde tilbud, f. eks: kommuner, NAV)

- Enkeltindivider som har behov for kompetanseutvikling i kombinasjon med arbeid (Åpne etter- og videreutdanningstilbud, f. eks: Kommunikasjonsrådgiverstudiet, Digital sikkerhetskultur, Vurdering i skolen)

Sekundære målgrupper

- Alle fakulteter ved HINN
- Virkemiddelapparatet (f.eks. DIKU, Kompetanse Norge, Innlandet Fylkeskommune)
- Eksterne samarbeidspartnere (f.eks. Korus Øst, Næringsforeninger, andre U/H)



Nedslagsfelt

Regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

Rammebetingelser

SELL finansieres eksternt gjennom:

- Studie- og kursavgifter for enkeltindivider
- Oppdragsinntekter fra offentlige og private aktører
- Bidragsinntekter fra virkemiddelapparatet

Rolle

SELLs rolle i HINN er i samarbeid med fakultetene å:

- være pådriver i utviklingsarbeid innen EVU i samarbeid med fagmiljøene
- være kontaktpunkt for og i dialog med arbeidslivets aktører som har behov for EVU
- være oppdatert på nasjonale og internasjonale trender og føringer innen livslang læring
- være oppdatert på og tett dialog med virkemiddelapparatet
- være tilbyder av fleksible, relevante og praksisnære EVU tilbud
- sørge for at tjenestene og produktene som SELL leverer er av høy kvalitet og er i tråd med høgskolens kvalitetssystem, lover og regler.

Kompetanse

Medarbeiderne er SELLS viktigste ressurs og skal ivareta roller og systemer for løse kjerneoppgaven. Oppdatert kompetanse innenfor feltet forutsetter fokus på innovasjon og nyskaping, som krever høy grad av omstillingsevne og fleksibilitet hos de ansatte.

Primærkompetansen for å løse SELLS kjerneoppgaver:

- Prosjektledelse
- Pedagogisk utviklingsarbeid
- Samarbeid og nettverksbygging
- Akkvisisjon
- Økonomi
- Produksjon av digitale læringsressurser og design av læringsplattformer
- Gjennomføring av kompetanseutviklingsprosesser i skolesektoren
- Markedsføring og rekruttering
- Studieadministrasjon for voksne i arbeid
- Arrangement
- Evaluering og FOU

Suksessfaktorer

Organisering, rammebetingelser, arbeidsmiljø:

- Myndighet til å utføre kjerneoppgaven
- Autonomi over egen virksomhet
- Hensiktsmessig organisering
- Rammebetingelser /finansiering
- Fleksibilitet og omstillingsevne
- Kapasitetsbygger
- Kultur- og miljøbygging
- Samarbeid og dialog

Kompetanse:

- Kunnskapsbasert kompetanse
- Tverrfaglig kompetanse
- Markedsorientering
- Nettverk

Tjeneste /produkt:

- Kvalitet i alle ledd
- Brukermedvirkning – deltakeren i sentrum
- Skape læring
- Helhetlig tjeneste- og produkttilbud
- Bærekraftige løsninger

Tiltaksplan/operasjonalisering av mål og delmål utarbeides pr kalenderår og følger som vedlegg til planen