

ЗАПИТ ВІД БІЗНЕСУ, ЩО СТАВ ПОШТОВХОМ ДО ЗМІН: ПРОЄКТ SWISSCONTACT EDUP ПІДГОТУВАВ КООРДИНАТОРІВ БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВ ДЛЯ 29 ПРОФТЕХІВ



2-3 червня 2026 року 29 представників закладів професійної освіти з усієї України завершили навчальну програму проєкту EdUP для координаторів з розвитку бізнес-партнерств.

Програма стала відповіддю на один із ключових викликів, який проєкт EdUP виявив на початку третьої фази реалізації. З одного боку, бізнес часто не розумів, як функціонує система професійної освіти та які можливості для співпраці вона пропонує. З іншого — заклади освіти здебільшого зосереджували взаємодію з роботодавцями навколо практичної підготовки та працевлаштування учнів, хоча потенційних напрямів співпраці значно більше.

Саме тому діяльність напрямку «Залучення приватного сектору» в межах проєкту EdUP була спрямована на побудову системного діалогу між бізнесом і закладами професійної освіти. Спочатку проводили навчальні заходи для представників компаній, а згодом надійшов чіткий запит від бізнесу: у кожному закладі має бути людина, яка розуміє потреби роботодавців, може пояснити можливості партнерства та супроводжувати його розвиток.

Такий запит було озвучено під час засідань Дорадчої ради бізнесу EdUP — консультативного органу, до складу

якого входять представники компаній-партнерів проєкту. Тоді виникла ідея створити окрему програму підготовки координаторів з розвитку бізнес-партнерств у закладах професійної освіти. Зокрема, наголошувалося, що в закладах професійної освіти мають бути фахівці, які б відповідали за розвиток і супровід співпраці з роботодавцями.

Упродовж навчання учасники пройшли три онлайн- та чотири офлайн-модулі, під час яких опановували інструменти розвитку співпраці з бізнесом, вивчали принципи публічно-приватного партнерства та працювали над практичними кейсами.

Фінальний модуль був присвячений практичним інструментам оцінювання ефективності партнерств, моніторингу результатів, управління ризиками та налагодження співпраці з роботодавцями.

Особливістю програми стало те, що вона була орієнтована не на конкретну посаду, а на роль. Адже сьогодні в системі професійної освіти України не існує окремої штатної одиниці координатора бізнес-партнерств. Тому кожен заклад самостійно визначав працівника, який має потенціал стати точкою входу для бізнесу та драйвером розвитку партнерств.

Під час навчання одним із важливих аспектів стало формування у представників закладів професійної освіти ширшого бачення співпраці з бізнесом. Традиційно профтехи орієнтуються насамперед на місцевих роботодавців, які не завжди мають достатні ресурси для підтримки масштабних потреб закладів, зокрема модернізації інфраструктури чи оновлення матеріально-технічної бази.

Учасники програми вчилися розрізняти різні категорії партнерів — роботодавців, виробників обладнання та матеріалів, а також галузеві об'єднання. Для кожної з цих груп можуть існувати різні формати співпраці та взаємної вигоди. Такий підхід дає змогу закладам освіти вибудовувати партнерства більш стратегічно та поступово переходити від локального рівня взаємодії до національного, а згодом — і міжнародного.

Вчимося розбудовувати бізнес-партнерства

Результатом навчання стало формування спільноти проактивних представників профтехів з різних регіонів України. За словами учасників, вони не лише отримали нові знання, а й сформували професійну мережу для обміну досвідом, пошуку рішень та взаємної підтримки.

Наталія Луговська, директор Чернівецького професійного будівельного ліцею, розповіла:

«Одним із найбільших здобутків цього навчання для мене стало знайомство з колегами з різних регіонів України. Ми не лише отримали нові знання та інструменти для роботи з бізнесом, а й сформували професійну спільноту, де можемо обмінюватися досвідом, шукати рішення спільних викликів і підтримувати одне одного. Саме такі зв'язки допомагають розвивати професійну освіту швидше та ефективніше».

Богдан Жирун, старший майстер, Одеський центр професійно-технічної освіти, зазначив:

«Навчання допомогло мені по-новому подивитися на співпрацю з бізнесом. Я зрозумів, що успішні партнерства залежать не стільки від посади, скільки від особистості ініціативи, готовності брати відповідальність і шукати можливості для розвитку. Програма також допомогла відкрити в собі лідерські якості та додала впевненості у взаємодії з роботодавцями та партнерами».

Наступний етап: від навчання до практики

Наступним важливим етапом для координаторів стане практичне застосування отриманих знань та навичок. Проєкт планує підтримати проведення регіональних зустрічей між представниками закладів професійної освіти й бізнесу, спрямованих на розроблення дорож-

ніх карт партнерств. Також учасники отримуватимуть інформаційно-консультаційну підтримку під час реалізації напрацьованих планів співпраці.

Про зміну мислення та роль практики

На думку тренерки програми навчання координаторів з розвитку бізнес-партнерств закладів професійної освіти **Мирослави Блавацької**, ключовою цінністю навчання стала не лише передача інструментів, а й зміна підходу до взаємодії з бізнесом.

«Для мене ця програма — не просто про інструменти чи методики, а про зміну мислення: від пасивного очікування партнерів до проактивної побудови довіри і взаємовигідних відносин із бізнесом. Найсильнішим елементом нашого навчання завжди була включеність учасників — коли координатори не лише слухають, а й тестують підходи «в полях», повертаються з досвідом, помилками і маленькими перемогами. Саме ці живі кейси перетворюють теорію на реальні зміни в закладах».

Масштабування програми

За результатами цього навчання буде розроблено універсальну програму підготовки координаторів бізнес-партнерств, яку зможуть використовувати заклади професійної освіти незалежно від профілю, регіону чи організаційної структури.

Програма буде адаптована таким чином, щоб будь-який зовнішній тренер або учасник, який уже пройшов підготовку, міг швидко, послідовно та структуровано передавати отримані знання іншим закладам професійної освіти. Це дасть змогу профтехам самостійно розвивати компетенції з розбудови бізнес-партнерств та підсилити свої команди відповідними фахівцями.

Поширення досвіду через професійні медіа

Важливим кроком у реалізації плану проєкту є системне поширення успішних практик, і в цьому контексті Prof Build відіграє особливу роль як потужний комунікаційний партнер. Завдяки своїй аудиторії та експертному контенту він не лише інформує, а й розширює вплив проєкту, доносячи напрацьовані інструменти, підходи та кейси до ширшого кола закладів професійної освіти і представників бізнесу. Саме така інформаційна підтримка дає змогу тим, хто безпосередньо не залучений до діяльності проєкту, ознайомитися з перевіреними рішеннями й адаптувати їх у власній практиці, сприяючи масштабуванню змін та зміцненню партнерств у системі професійної освіти України.

