|  |  |
| --- | --- |
| Deliverable 1.3-VET lijst en classificatie | |
| **Document beschrijving** | Het document toont de categorisering in de FIELDS online database, met een speciale focus op "Organisaties / Stakeholders", "Curricula / Cursussen" en "Beleid en Belangenbehartiging". Het document presenteert ook de “classificatie van belanghebbenden / doelgroepen”, waarin de begunstigden worden geïdentificeerd, hoe ze te bereiken en waarom |
| **Work package titel** | WP1 Identificatie van benodigde vaardigheden |
| **Task titel** | Task 1.2 Strategisch in kaart brengen en mobilisatie van belanghebbenden |
| **Status\*** | F |
| **Verantwoordelijke partner** | LLLP - Lifelong Learning Platform |
| **Auteur(s)** | Riccardo Gulletta |
| **Datum** | 25/06/2020 |

***\*F: final; D: draft; RD: revised draft***

*Table of Contents*

[1 Strategisch in kaart brengen 3](#_Toc43991944)

[1.1 De database 3](#_Toc43991945)

[1.1.1 No. 1. Organisaties/Stakeholders 4](#_Toc43991946)

[1.1.2 No. 2. Curricula/cursussen 5](#_Toc43991947)

[1.1.3 No. 5. Beleid en belangenbehartiging 7](#_Toc43991948)

[2 Stakeholders/Doelgroepen classificatie 9](#_Toc43991949)

# Strategisch in kaart brengen (mapping)

Taakleider LLLP heeft samen met co-taakleider EfVET verschillende bijeenkomsten gehad met WP1-leider ISEKI en projectcoördinator UNITO, om de criteria vast te stellen voor het identificeren van aanbieders van beroepsonderwijs en -opleiding en andere relevante belanghebbenden op het gebied van landbouw, bosbouw en bio-economie. Vanwege de expertise van EU-platforms die betrokken zijn bij FIELDS, zoals overeengekomen tijdens de partnerbijeenkomst van februari 2020 in Turijn (Italië), is een andere specifieke database met beleidsmakers, besluitvormers en andere relevante belanghebbenden voor belangenbehartiging opgezet. Nadat de criteria waren vastgesteld, hebben alle partnerorganisaties die bij het consortium betrokken waren bijgedragen aan het in kaart brengen van informatie door deze vast te leggen in de database van het FIELDS onlineplatform.

Het in kaart brengen (mapping) helpt om potentiële belanghebbenden te identificeren die geïnteresseerd zijn in het project en die betrokken zijn bij WP7-verspreidings- en communicatieactiviteiten

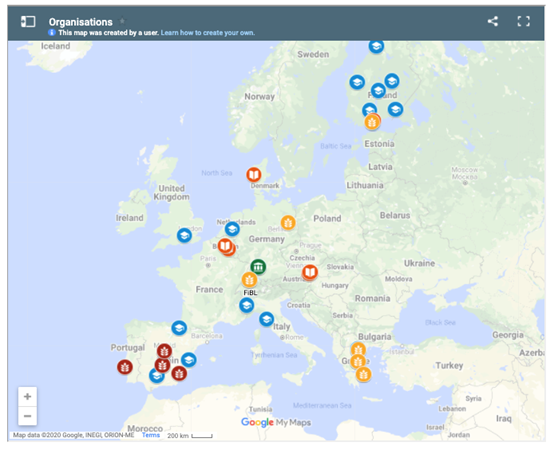
De mapping zorgt voor een verdere indeling van stakeholders in specifieke doelgroepen, met speciale aandacht voor hun bereikbaarheid via elke partnerorganisatie; deze classificatie ondersteunt de geplande taken en activiteiten die zijn opgenomen in WP2 Prioriteiten en strategieontwerp en WP3 Nieuwe tools en trainingsontwerp.

## De database

De database is toegankelijk vanaf het FIELDS online platform. Vanuit het bovenste menu is het databasetabblad zichtbaar. De database is als volgt gestructureerd:

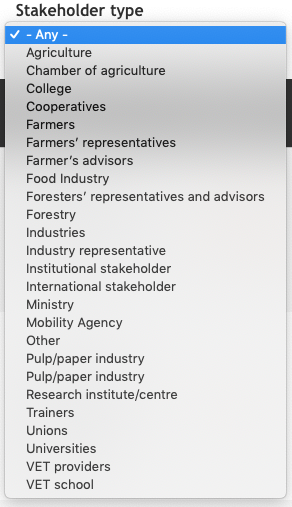
1. Organisaties/Stakeholders
2. Curricula/Cursussen
3. Best practices
4. Project
5. Beleid en belangenbehartiging

Bovendien helpt een interactieve kaart om te visualiseren waar de organisaties / belanghebbenden geografisch zijn gelocaliseerd



**Figuur 1**. Stakeholders interactieve kaart

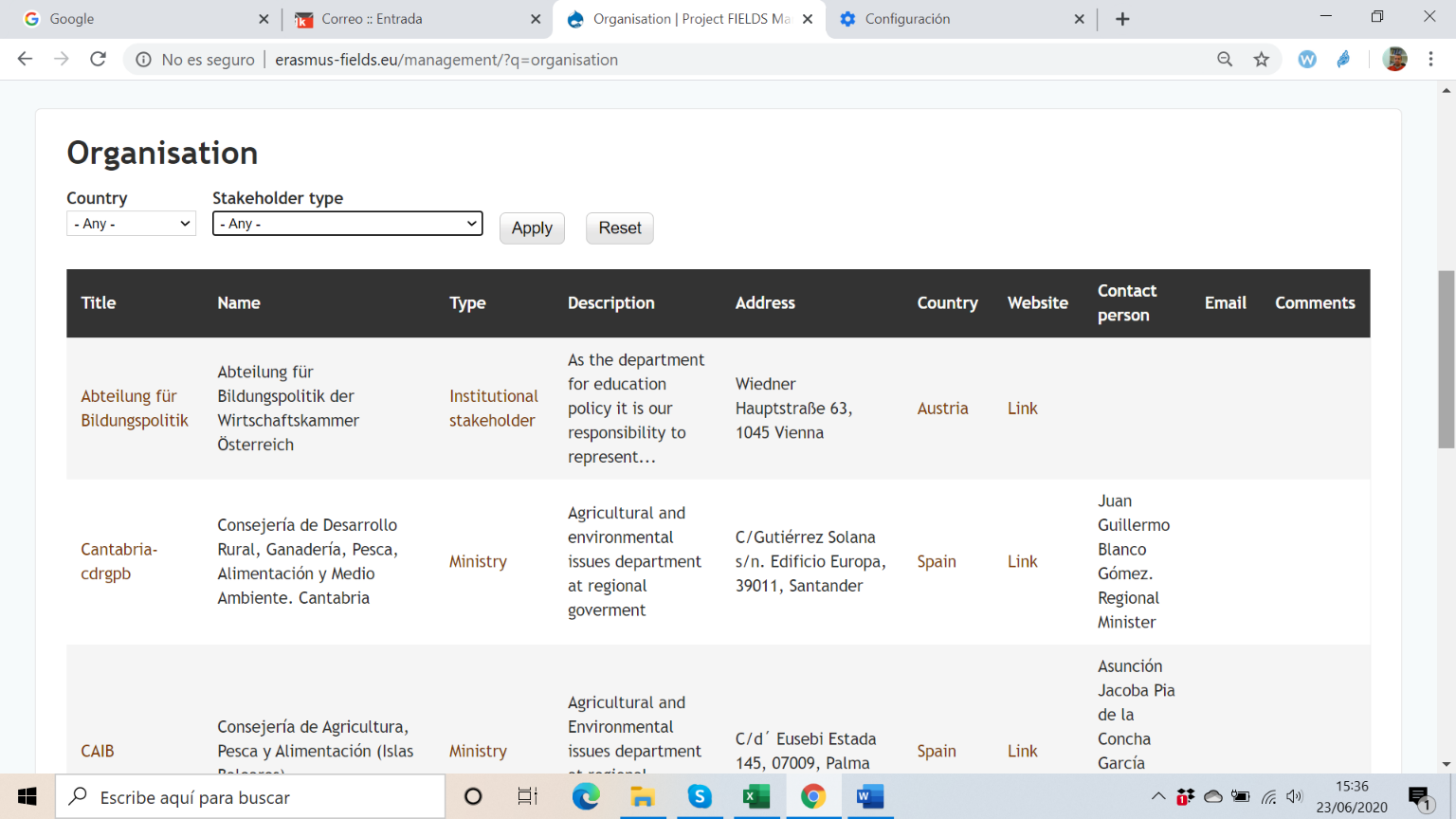
### No. 1. Organisaties/Stakeholders

Naast scholen voor beroepsonderwijs en -opleiding en aanbieders van beroepsonderwijs en -opleiding bevat de database als belanghebbenden de volgende categorieën: landbouw; landbouw register; college; coöperaties; boeren; vertegenwoordigers van boeren; adviseurs van boeren; voedselindustrie; vertegenwoordigers en adviseurs van boswachters; bosbouw; industrieën; vertegenwoordigers van de industrie; institutionele belanghebbende; internationale belanghebbende; ministerie; mobiliteitsbureau; pulp / papierindustrie; onderzoeksinstituut / centrum; vakbonden; universiteiten; en andere. Er is voorzien in een zoekopdracht per "land" en / of "type belanghebbenden".

Voor elke organisatie / belanghebbende wordt de volgende informatie verstrekt:

* Titel en naam
* Type organisatie/stakeholder (zie voorgenoemde categorieen)
* Een korte beschrijving
* Adres en land
* Website, contact persoon, email
* Enige verdere informatie

**Figure 2.** Weergave belanghebbenden in de database



**Figure 3.** Organisations/stakeholders database

### No. 2. Curricula/cursussen

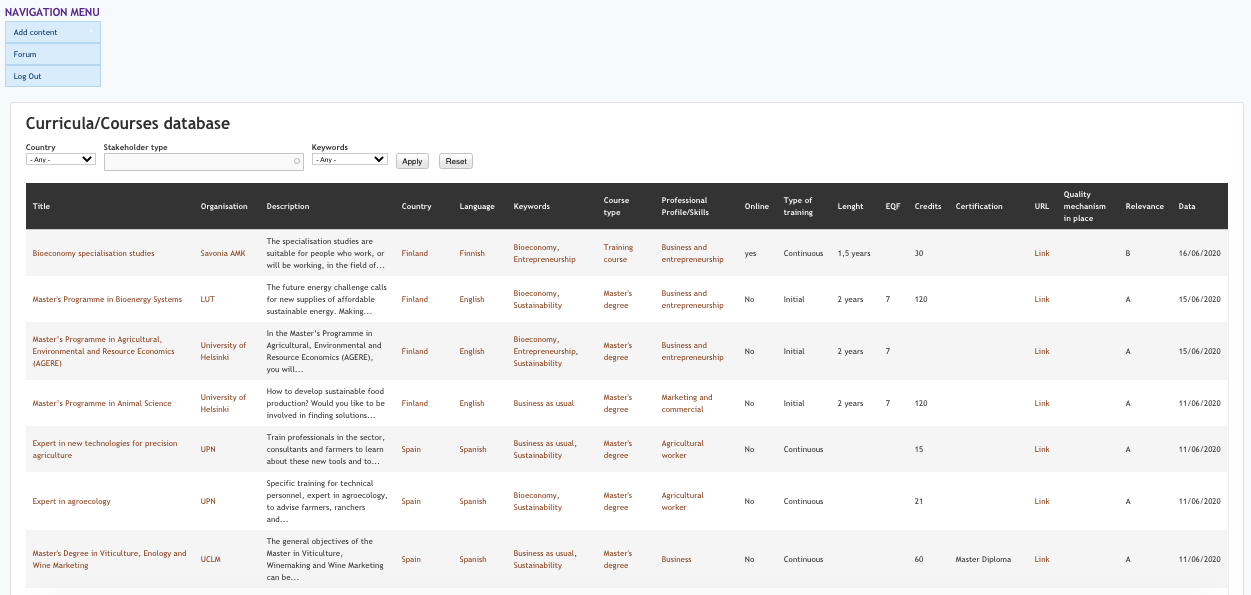
De database met curricula / cursussen vormt een aanvulling op de informatie over scholen voor beroepsonderwijs en -opleiding, aanbieders van beroepsonderwijs en -opleiding en andere onderwijsaanbieders in het algemeen. Er is voorzien in een zoekopdracht per "land", type stakeholder "en" trefwoorden ".

Voor elk curriculum en elke cursus wordt de volgende informatie verstrekt:

* De titel van de cursus / het curriculum
* De organisatie die het curriculum / de cursus beheert, leidt, organiseert of voorbereidt (gekoppeld aan de database "Organisaties / Stakeholders")
* Een korte omschrijving
* Het land van de organisatie die het curriculum / de cursus verzorgt
* In welke taal de cursus / het curriculum wordt gegeven
* Relevante trefwoorden om te identificeren (Bio-economie, Bedrijfsvoering, Digitalisering, Ondernemerschap, Soft skills, Duurzaamheid)
* Soort cursus (workshop; opleiding; masteropleiding; middelbare school; PhD; middelbare school; zomerschool; seminar; bachelor)
* Het beroepsprofiel en gerelateerde vaardigheden (het beroepsprofiel na voltooiing van de opleiding) (landarbeider; landarbeider; applicator van biociden in landbouwbedrijven en veewagens; bedrijf; bedrijf en ondernemerschap; werknemer in de voedingsindustrie; voedselverwerkende sector; voedselproductie en -productie ; voedselkwaliteit en voedselveiligheid; foodretail, foodservice en de toeleveringsketen; fundamenteel; logistiek; marketing en commercieel; melkassistent; werknemer in snijbloemengewassen; werknemer in fruitteelt; werknemer in kruidachtige gewassen; werknemer in tuinbouw; werknemer in veehouderijen; pedagogisch; persoonlijk management; onderzoek en ontwikkeling (R&D); herder / herderin; sociaal-communicatie; personeelsopbouw; teamwerk en intrapersoonlijk)
* Online optie
* Type opleiding "initieel / continu" (een "initiële opleiding" is een opleiding die vereist is voordat u met specifieke werkzaamheden begint, om een ​​specifieke carrière te beginnen; een "permanente opleiding" is het voortdurende proces van het ontwikkelen, onderhouden en documenteren van uw professionele vaardigheden , via cursussen of training)

|  |  |
| --- | --- |
| * *Lengte (in uren, dagen, weken of jaren)* * *EQF niveau* * *Credits* * *Certificering (type certificering die wordt toegekend aan de trainees, indien van toepassing)* * *Kwaliteits mechanisme (in lijn met EQAVET raamwerk)* | *Vanwege de aard van deze informatie, die niet altijd online beschikbaar is, zijn deze punten geen verplichte velden.* |

* URL
* Relevantie (A voor hoge relevantie, B voor medium relevantie, C voor lage relevantie)
* Data (indien de informatie is ingevoerd in de database)



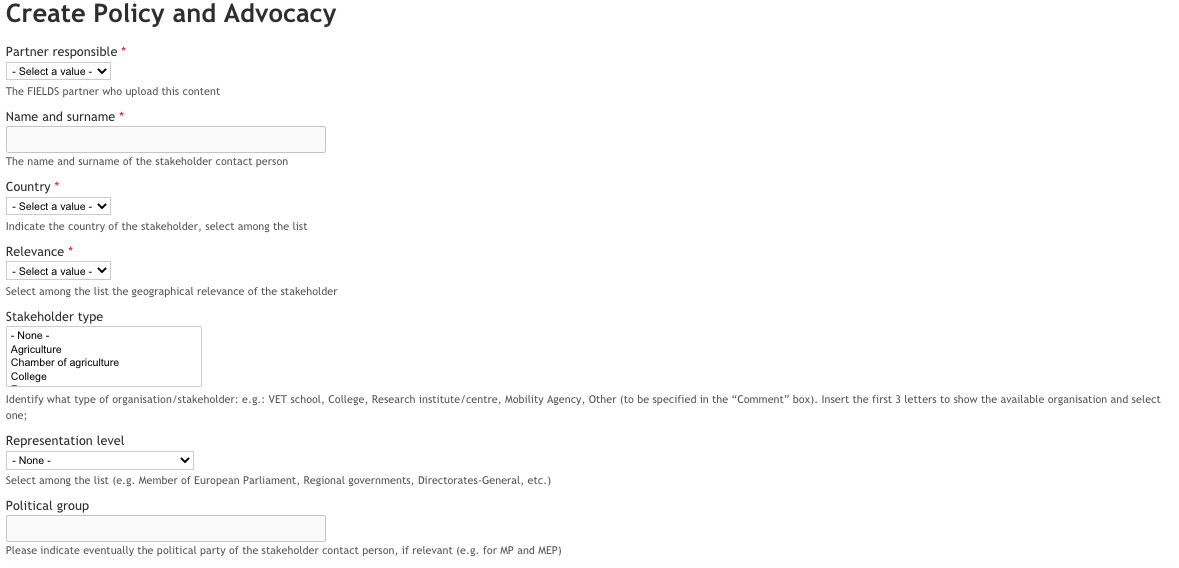
**Figuue 4.** Detail uit de curricula/cursussen database

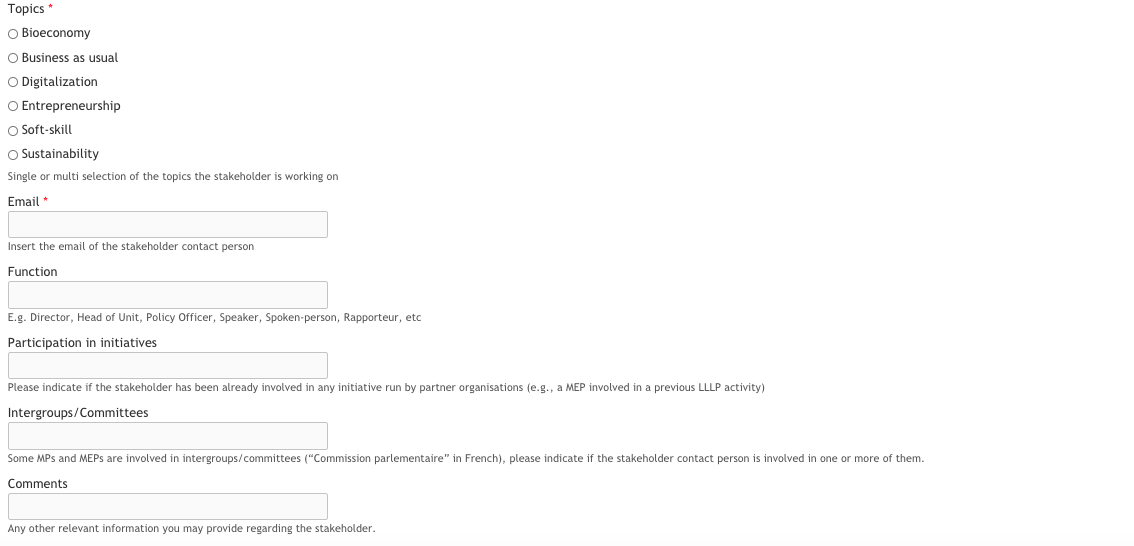
### No. 5. Beleid en belangenbehartiging

De Beleid en Belangenbehartiging (Policy and Advocacy)-database omvat mensen, geen instellingen, concreet beleidsmakers en besluitvormers op verschillende niveaus (van lokaal tot Europees / internationaal). Er kan gezocht worden op “onderwerp”, “land” of trefwoorden.

Voor elk record wordt de volgende informatie verstrekt:

* Naam en achternaam
* Land (voor beleid en besluitvormers op Europees niveau wordt de categorie "EU" toegepast)
* Type belanghebbenden (dezelfde categorieën als "1. Organisaties / belanghebbenden")
* EU-niveau (vertegenwoordigingsniveau, zoals DG's, Europarlementariërs, Permanente Vertegenwoordigingen bij de EU; om categorieredenen zijn ook parlementsleden, ministerie, regionale regeringen en anderen inbegrepen)
* Politieke groep (eventueel de politieke partij van de contactpersoon van de belanghebbende aangeven, bijvoorbeeld voor parlementslid en EP-lid)
* Geografische relevantie van de belanghebbende (lokaal / regionaal / nationaal / internationaal / EU)
* Onderwerpen (Bio-economie, Bedrijfsvoering, Digitalisering, Ondernemerschap, Soft skills, Duurzaamheid)
* E-mail
* Functie (bijv. Directeur, eenheidshoofd, beleidsmedewerker, spreker, gesproken persoon, rapporteur, enz.)
* Deelname aan initiatieven (waar moet worden aangegeven of de belanghebbende al betrokken is geweest bij een initiatief van partnerorganisaties, bijv. Een Europarlementariër die betrokken is bij een eerdere LLLP-activiteit)
* interfractie-werkgroepen of commissies (sommige parlementsleden en leden van het Europees Parlement zijn betrokken bij interfractie-werkgroepen / commissies ("Commission parlementaire" in het Frans), waar moet worden aangegeven of de contactpersoon van de belanghebbende betrokken is bij een of meer van hen)
* Eventuele verdere opmerkingen
* GDPR-box





**Figuur 5.** Procedure voor het invoeren van informatie in de Beleid en Belangenbehartiging database

# Classificatie van stakeholders/doelgroepen

Volgens de narratieve van het projectvoorstel identificeert FIELDS verschillende doelgroepen en classificeert ze op basis van voordelen die deze kunnen behalen:

1. De eerste begunstigden zijn degenen die profiteren van de strategie die binnen FIELDS is ontworpen;

2. De tweede groep begunstigden zijn degenen die profiteert van de opleiding die binnen het project wordt geboden;

3. De derde groep zijn degenen die indirect profiteert van de projectresultaten, door de implementatie van de strategie en project outputs (curricula, modules, methodologie) door externe belanghebbenden.

* Aanbieders van beroepsonderwijs en -opleiding, opleiders, instellingen voor hoger onderwijs, beleidsmakers, regelgevende instanties en ministeries zullen rechtstreeks worden bereikt en zullen baat hebben bij het gebruik van sectorale vaardigheidsstrategieën.
* Boeren, landbouwadviseurs, bosbouwers, landbouwers en vertegenwoordigers van adviseurs, studenten, studentenverenigingen, industrieën en vertegenwoordigers van de industrie zullen indirect op grote schaal worden bereikt door de implementatie van de strategie en direct bereikt worden door middel van training op projectniveau (in proeflanden).

Toegankelijkheid van belanghebbenden/doelgroepen is een belangrijk aspect van hun classificatie. De aanvankelijke strategie om ze te bereiken is vastgesteld zoals weergegeven in tabel 1:

**Table 1.** Stakeholders/doelgroepen classificatie en initiele strategie om deze te bereiken

|  |  |
| --- | --- |
| **Wie te bereiken** | **Hoe te bereiken** |
| VET-scholen en VET-aanbieders | * Deel uitmaken van het consortium; * Via VET-provider en het netwerk van partners (bijv. AERES, AP, LVA, INFOR, LLLP, EfVET, ProAgria); * Door middel van het in kaart brengen van belanghebbenden, focusgroepen, enquêtes en verspreidingsactiviteiten. |
| Hoger onderwijs instellingen | * Deel uitmaken van het consortium; * Via het netwerk van partners (bijv. UNITO, WUR, ISEKI, UHOH, CERTH, UCLM, FJ-BLT); * Door middel van het in kaart brengen van belanghebbenden, focusgroepen, enquêtes en verspreidingsactiviteiten. |
| Beleidsmakers en besluitvormers | * Via de overkoepelende organisaties en het netwerk van partners (bijv. LLLP); * Door middel van het in kaart brengen van belanghebbenden en verspreiding van informatie. |
| Boeren | * Via wervingsproces in WP4; * Via het netwerk van partners (bijv. CONFAGRI, ICOS, ACTIA, GAIA, CONFAGRI PT, SCOOP, GZS, AC3A, FENACORE, PlantETP, EFFAT, EFB); * Door middel van het in kaart brengen van belanghebbenden, focusgroepen, enquêtes en verspreidingsactiviteiten. |
| Boeren adviseurs | * Via het netwerk van partners (bijv. CONFAGRI, ICOS, ACTIA, GAIA, CONFAGRI PT, SCOOP, GZS, AC3A, FENACORE, PlantETP, EFFAT, EFB); * Door middel van het in kaart brengen van belanghebbenden, focusgroepen, enquêtes en verspreidingsactiviteiten. |
| Studenten | * Via wervingsproces in WP4; * Via het netwerk van partners; * Door middel van het in kaart brengen van belanghebbenden en achteraf verspreidingsactiviteiten. |
| Industrie | * Deel uitmaken van het consortium; * Via het netwerk van partners (bijv. FIAB, FDE, SEVT, ANIA, BIC); * Door middel van het in kaart brengen van belanghebbenden, focusgroepen, enquêtes en verspreidingsactiviteiten. |

Andere relevante belanghebbenden die zijn geïdentificeerd en geclassificeerd als relevante doelgroepen, voornamelijk voor verspreidingsactiviteiten en bij andere taken waarbij de betrokkenheid van belanghebbenden relevant kan zijn, zijn: detailhandelaren; groothandel; HORECA; technologen; bio-economen; input leveranciers; adviseurs; hernieuwbare energie; logistiek en gespecialiseerde media.

De strategie om doelgroepen te bereiken is en zal worden verbeterd in de verschillende fasen van het project.

De ontwikkeling van de database voor beleid en belangenbehartiging kan worden gezien als een instrument om beleidsmakers en besluitvormers beter aan te spreken op basis van hun werkniveau en invloedssfeer: de classificatie van lokaal naar EU-niveau, de meer technische of politieke invloed, evenals eerdere contacten van partnerorganisaties met stakeholders / doelgroepen, vergemakkelijkt verder de toegankelijkheid van elke partnerorganisatie voor specifieke doelgroepen.

De database met curricula / cursussen maakt het mogelijk om onderwijsaanbieders die zijn geïdentificeerd als doelgroepen, te classificeren, zijnde beroepsonderwijs en -opleiding of hoger onderwijs: de zes belangrijkste geïdentificeerde onderwerpen (bio-economie, bedrijfsvoering, digitalisering, ondernemerschap, sociale vaardigheden, aangeboden cursus (workshop; opleiding; masterdiploma; hoger beroepsonderwijs; doctoraat; middelbare school; zomerschool; seminarie; bachelor) zorgen voor een meer gerichte benadering van belanghebbenden, evenals, zoals eerder vermeld, een ondersteuning van de geplande taken en activiteiten die zijn opgenomen in WP2 Prioriteiten en strategieontwerp en WP3 Nieuwe tools en trainingsontwerp.