*Criteria*

**Fase van de opleiding**

algemeen

1ste 100 dagen

profielkeuze

stage-/ BPV-keuze

doorstromen vervolgonderwijs

doorstromen arbeidsmarkt

**Loopbaancompetentie**

kwaliteitenreflectie

motievenreflectie

werkexploratie

netwerken

loopbaansturing

**Betrokken partijen**

ouders

arbeidsmarkt

alumni (afgestudeerde)

vervolgopleiding

**Tijdsindicatie opdracht**

0-30 minuten

30-60 minuten

> 60 minuten

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel** | **Leerlingen vwo 5 organiseren profielkeuzemarkt voor derdejaars** |
| **Doel** | * Leerlingen VWO 5 ervaren dat zij hun ontwikkelde loopbaancompetenties kunnen inzetten voor andere leerlingen. * De leerling van 5 VWO voelt zich eigenaar van de LOB-markt en zijn eigen marktplein. * De leerling van 5 VWO wordt zich bewust van de kennis die hij heeft ten aanzien van de diverse profielen. * De leerling van het 3e leerjaar ervaart dat een profiel meer is dan een cluster van vakken. Het profiel waar je voor kiest is een wereld/cultuur waar je je thuis voelt, die bij je past * De leerling van het 3e leerjaar ervaart het marktbezoek als de afsluiting van een LOB-traject waarin hij/zij een jaar lang middels onderzoek naar de profielen en beroepenaanbod een bewuste keuze kan maken voor een profiel dat het beste bij hem/haar past. * De leerling van het 3e leerjaar leert van ouderejaars wat elk profiel inhoudt op het gebied van studie en werkveld. |
| **VOORBEREIDING** |  |
| **Voorwerk door docent** | Benodigdheden:   * Post-its om te kunnen brainstormen * Bijlage 1: Draaiboek * Bijlage 2: Brainstormopdracht voor de profielenmarkt * Smartboard voor de presentaties * Verschillende ruimtes * Instructielokaal waar in subgroepjes gewerkt kan worden * Grote ruimte voor de LOB markt   De volgende bijlagen worden apart meegeleverd:   * PPT presentatie voor docenten * PPT presentatie voor V5 |
| **UITVOERING** |  |
| **Uitleg door docent** | *‘Het kunnen uitleggen aan anderen wat je geleerd hebt, is een van de beste manieren om zelf weer te leren en om te ontdekken wat je niet (meer) weet. Jullie hebben het proces van het kiezen van een profiel al doorgemaakt. Nu zijn er anderen die dat proces nog moeten doorlopen. Omdat het kennisdelen met elkaar van groot belang is, vragen we jullie een profielenmarkt te organiseren voor derdejaarsleerlingen. Hiervoor gaan we vanuit jullie eigen profiel denken, brainstormen en vervolgens organiseren.’* |
| **Ervaren** | Zie bijlage 1 Draaiboek. |
| **Reflecteren** | Wat hebben de vijfdejaars zelf nog geleerd over de keuze die ze zelf gemaakt hebben wat betreft hun  profielen? |
| **Vastleggen** | In feite is de profielenmarkt zelf de vastlegging van deze opdracht. |
| **Nabespreken van de activiteit** | Hoe vonden de jongeren het om op deze manier voor hun medeleerlingen een profielenmarkt te organiseren? Welke tips hebben ze nog voor volgende keren? Wat hebben ze zelf geleerd van het organiseren van deze profielenmarkt? |
| **DIFFERENTIATIE** |  |
| **Tips en trucs** | * Het draaiboek voorziet in feite alleen maar in het brainstormen over de organisatie van de profielenmarkt. Afhankelijk van de organisatie van de desbetreffende school, kan gekeken worden of er binnen het LOB curriculum opdrachten bestaan die de jongeren in staat stellen een profielenmarkt te organiseren. * Omdat deze profielenmarkt na de zomervakantie plaatsvindt, is het belangrijk dat de organisatie ervan al begint als de leerlingen in vwo 4 zitten. * Nodig een fotograaf uit om tijdens de profielenmarkt foto’s te maken. * Gebruik deze profielenmarkt eventueel ook om voorlichting te geven tijdens de open dagen van jullie school. |

© Basis van de opdracht uit: Leeropdracht Profielenmarkt Porta Mosana College

Bijlage 1 Draaiboek voor organisatie profielenmarkt

| **Lopende tijd** | **Tijd nodig** | **Inhoud: Startschot profielenmarkt** |
| --- | --- | --- |
| 00:00 | 05’ | **1 - Introductie:**  Leerlingen gaan in groepjes van maximaal 5 leerlingen (allen van één profiel (CM, EM, NG of NT)) bij elkaar zitten. De docent legt uit dat deze les het LOB-project van dit schooljaar wordt geïntroduceerd en dat de leerlingen over de invulling van dit project gaan brainstormen.  Doelen van deze les:  -Alle leerlingen weten dat ze dit schooljaar toewerken naar een profielenmarkt voor de derdejaars leerlingen.  -Alle leerlingen weten globaal wat de LOB-markt inhoudt en dat ze deze markt zelf gaan vormgeven.  Brainstorm ideeën worden op post-its geschreven en in de klas besproken.  De mentor verzamelt de ideeën en bespreekt dit na afloop met de verantwoordelijke decaan, eventueel samen met enkele mentorleerlingen. |
| 00:05 | 20’ | **2 – Brainstorm over de profielenmarkt**  De docent legt uit m.b.v. de PowerPoint (PPT voor docenten, vanaf dia 10) wat brainstormen is en volgens welk format de leerlingen te werk gaan. Daarna blijft dia 13 open staan en wordt de brainstormopdracht uitgedeeld. **Bijlage 2.**  Leerlingen brainstormen vervolgens over de vragen en gebruiken de kernwoorden van dia 13 om zodoende het proces zo creatief en diepgaand mogelijk te sturen.  Alle leerlingen brainstormen m.b.v. de drie vragen en de kernwoorden (dia 13) en schrijven hun ideeën op post-its. |
| 00:25 | 15’ | **3 – afronding van de les**  Wat: De brainstormopdracht wordt afgerond. Elke groep kiest de drie beste ideeën uit en legt deze ideeën voor aan de klas.  Hoe: klassengesprek  Resultaat: de mentor én de leerlingen hebben een goed overzicht gekregen van de ideeën die de leerlingen hebben over de LOB-markt. |

Bijlage 2 Brainstormopdracht voor de profielenmarkt

In deze les gaan jullie brainstormen over de profielenmarkt van jouw profiel (CM, EM, NG of NT). Ga daarom per profiel bij elkaar zitten in groepjes van 5 leerlingen. Brainstormen betekent dat je op zoek gaat naar zo veel mogelijk ideeën. Deze verzamel je op post-its die later geordend worden. Het is belangrijk om zoveel mogelijk ideeën te bedenken, out of the box en hoe gekker hoe beter. Het gaat er nu nog niet om of het realistisch is.

Gouden regel: alles kan, niets is fout!

De kernwoorden uit de PowerPoint kunnen je helpen om zo creatief mogelijk te denken.

Je gaat aan de slag met de volgende brainstormvragen:

De “producten” die op de markt verkocht worden zijn: informatie over studies en informatie over beroepen. Welke “producten” kun je nog meer aanbieden?

Verzin een creatieve invulling voor het LOB-marktplein van jouw profiel: Hoe komt dit marktplein het beste tot zijn recht?

Welke bijdrage kan ik leveren aan het LOB-marktplein?