

## **Zawód: Broker edukacyjny**

Broker edukacyjny - pośrednik między klientem, a rynkiem szkoleniowym. Doradca edukacyjny dobierający kierunek, rodzaj, poziom szkolenia, konfrontując je z potrzebami rynku, uwzględniając przy tym certyfikacje, koszty szkolenia i indywidualne możliwości psychofizyczne i ekonomiczne klienta.

### **Obowiązki zawodowe:**

Osoba zatrudniona na tym stanowisku jest doradcą w zakresie wyboru ścieżek edukacyjnych dla klientów indywidualnych. Broker edukacyjny może pomóc w wyborze kierunku studiów lub szkoły zawodowej czy technikum, kursu językowego, szkolenia zawodowego, studiów podyplomowych, i wielu innych dostępnych obecnie dróg edukacji i doskonalenia zawodowego. Z jego usług korzystają głównie osoby pragnące pozyskać nowe kwalifikacje zawodowe lub przekwalifikować się z racji bezskutecznego poszukiwania zatrudnienia w zawodzie wyuczonym. Praca brokera edukacyjnego rozpoczyna się od przeprowadzenia szczegółowego wywiadu z osobą zainteresowaną, mającego na celu sprecyzowanie jej możliwości i warunków psychologicznych, a także dotychczasowych osiągnięć i pozyskanych kwalifikacji. W oparciu o pozyskane dane i oczekiwania klienta, broker opracowuje kompleksową ofertę, zawierającą kilka alternatyw jego zdaniem najbardziej korzystnych w danym przypadku.

### **Wykształcenie:**

Obecnie w Polsce nie istnieją oficjalne kierunki studiów, które musi ukończyć broker edukacyjny aby móc wykonywać ten zawód. W założeniu jednak musiałby ukończyć studia podyplomowe na specjalności "Broker edukacyjny", które przygotowałyby go do skutecznej realizacji zadań stawianych przed nim i pomagały zdobyć interdyscyplinarną wiedzę oraz umiejętności w zakresie: diagnozy, poradnictwa, własnego rozwoju i prowadzenia działalności gospodarczej.

### **Wymagania zawodowe:**

Obecnie w Polsce nie istnieją wciąż oficjalne kierunki studiów, kształcące specjalistów w tym zakresie. W kwestii predyspozycji personalnych broker edukacyjny musi wykazać się kreatywnością, cierpliwością, ponadprzeciętną komunikatywnością i zdolnościami analitycznego myślenia. Doskonała znajomość obecnej sytuacji panującej na rynku edukacyjnym jest w tym przypadku niezbędna. Broker powinien posiadać szczegółową bazę wszelkich placówek edukacyjnych na terenie kraju i poza jego granicami, którą na bieżąco aktualizuje.

**Wynagrodzenie:**

Brokerzy edukacyjni mieliby podejmować własną praktykę prywatną, utrzymując się z prowizji od placówek edukacyjnych, które w oczywisty sposób korzystają na ich działalności.

Zarobki brokera edukacyjnego są więc rozliczane w oparciu o prowizje od produktów i usług edukacyjnych sprzedanych przez placówki polecane przez niego klientom.

*Opracowano na podstawie źródeł:*

<http://www.spoza.org.pl/content/blogcategory/17/60/>

<http://wup-krakow.pl/uslugi-ryнку-pracy/poradnictwo-zawodowe/informacje-zawodowe-1/o-zawodach-pliki/brokeredukacyjny.pl>

[http://www.praca.pl/poradniki/lista-stanowisk/edukacja-nauka-szkolenia/broker-edukacyjny\\_pr-1218.html](http://www.praca.pl/poradniki/lista-stanowisk/edukacja-nauka-szkolenia/broker-edukacyjny_pr-1218.html)