

טרנספורמציה דיגיטלית בחינוך - תובנות ממסע רב מגזרי

ערן רביב, ספטמבר 2023



ערן רביב
מנכ"ל Tailor-ED

**“Where there’s a will,
there’s a way.”**



תמונה ראשונה: תכנית נטע@



נטע@ - זרמים תת-קרקעיים

אתגרים "מבית"

- אנגלית
- פערי תפיסה לגבי תמונת עתיד
- תודעת "מגיע לי"
- יהודים-ערבים
- תכנית ארבע-שנתית

מפתחות הצלחה

- שלטון מקומי
- בתי הספר
- הורים
- סביבת עבודה

אתגרים "חיצוניים"

- מגזר שלישי (תחרות בין תכניות)
- משרד החינוך (מגמת תקשוב)
- *שלטון מקומי
- תורמים

תמונה שניה: הפסיכומטרי של המדינה



קורס הפסיכומטרי של המדינה

101,000
רשומים לקורס

4.7/5
ציון משוב
ממוצע

7,000 ש"ח
עלות ממוצעת לקורס
של מכוני הפסיכומטרי
בישראל לעומת
700 ש"ח

50%

מנבחי הפסיכומטרי
בוחרים בקורס
בקמפוס IL

579

ציון ממוצע
בישראל

623

ממוצע בוגרי
הקורס (44+ נק')

605,000,000 ש"ח
חסכון למשק על פני 15 שנה

38%
מהלומדים
מגיעים מיישובי
פריפריה

כחצי מהלומדים מגיעים מרקע
סוציאקונומי נמוך מהממוצע באוכל'



פסיכומטרי - זרמים תת-קרקעיים

אתגרים "מבית"

- קורס דיגיטלי
- מקצועיות
- אנונימיות

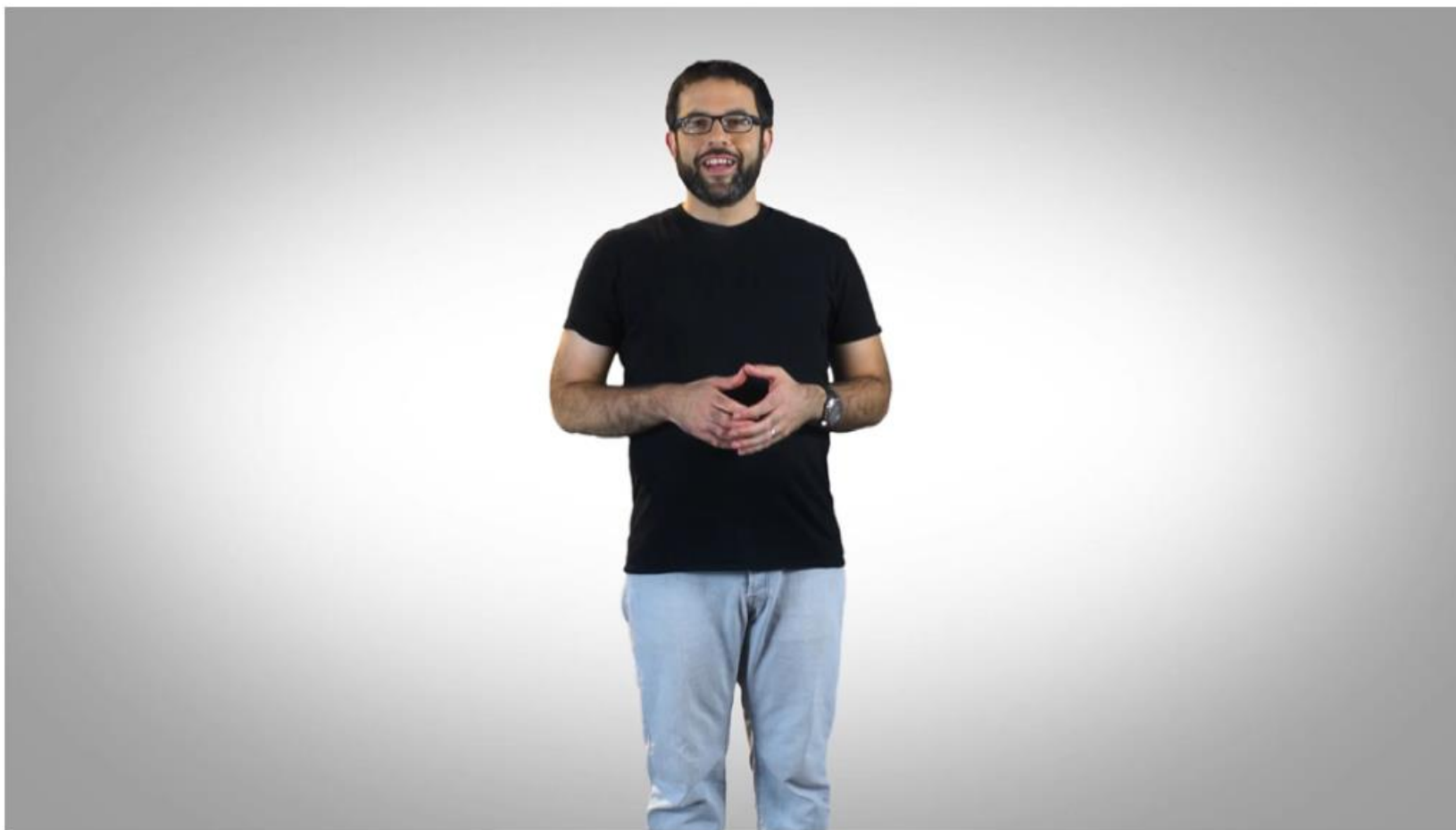
אתגרים "חיצוניים"

- המועצה להשכלה גבוהה
- מאל"ו
- מכוני הפסיכומטרי הגדולים
- בירוקרטיה ממשלתית

מפתחות הצלחה

- חקר שוק מעמיק
- שותפויות/הסכמות עם מתנגדים פוטנציאליים
- שיווק אגרסיבי
- מכרז אפקטיבי

תמונה שלישית: בגרות דיגיטלית בהיסטוריה



חלף בגרות - זרמים תת-קרקעיים

אתגרים "מבית"

- תלמידים - למידה דיגיטלית
- מורים - שינוי תפיסת ההוראה
- טכנולוגיה – חבלי לידה של מוצר חדש

אתגרים "חיצוניים"

- מתח מזה"פ <> מינהל תקשוב
- יכולת להרחיב את הפרויקט
- חוסר יציבות שלטונית

מפתחות הצלחה

- מפמ"רית רתומה
- צוות מורים מחויב
- קשב וגמישות בהפעלה
- מחקר הערכה

תמונה רביעית: קמפוס IL באקדמיה



קמפוס IL באקדמיה - זרמים תת-קרקעיים

אתגרים "מבית"

- מרצים – מי הזיז את הגבינה שלי
- רוח גבית מהנהלת האוני'
- משאבים ייעודיים
- היעדר ניסיון – הולכים אל הלא נודע

אתגרים "חיצוניים"

- מל"ג – הכרה בתוכן דיגיטלי מוכר לנ"ז
- תחרות בין מוסדות אקדמיים והכרה הדדית
- יחידות לקידום הוראה
- יחידות IT – מערכות Moodle

מפתחות הצלחה

- הנהגה רתומה (יו"ר ות"ת – פרופ' זילברשץ)
- איי חדשנות מצליחים
- שבירת פרדיגמות ויצירת מכפילי כח (תיכון אקדמי, מסלול חלף פסיכומטרי וכו')

סיכום ביניים

שותפויות שותפויות
שותפויות

זיהוי בעלי העניין,
רתימה שלהם
ומיתוגם כ"מובילי
חדשנות"

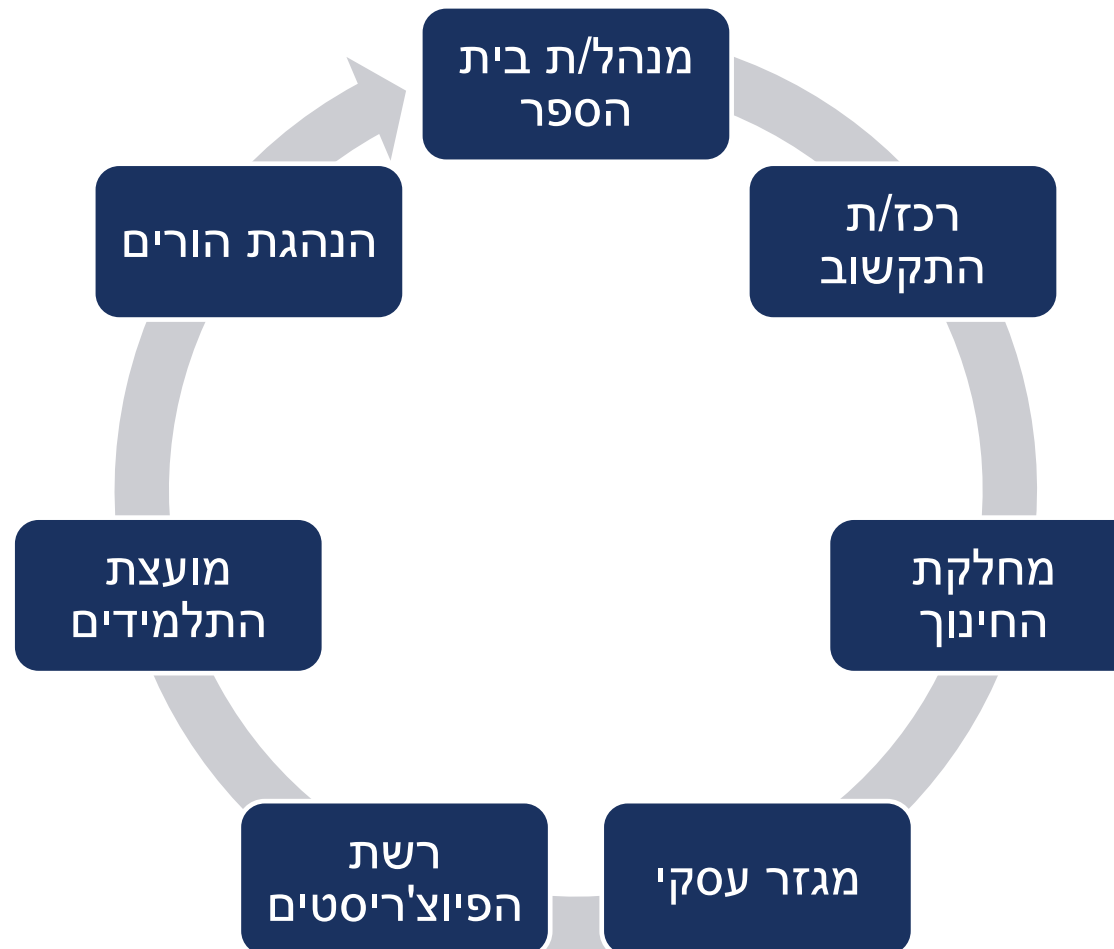
זיהוי המתנגדים
וניסיון לרתום גם
אותם

זיהוי שורש הבעיה
וטיפול עומק בה

גמישות בהפעלה
והתאמה ליעדי
השותפים

חתירה בלתי נלאית
למטרה

ובעולם של הפיוצ'ריסטים



וכעת הבמה שלכם...



בהצלחה!

ערן רביב

eran@tailor-ed.com

www.tailor-ed.com

