



Nemzetközi megjelenések

a Tempus Közalapítvány
szervezésében

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

A kiadvány folyamatosan frissül, a változtatás
jogát a Tempus Közalapítvány fenntartja.
Budapest, 2018. január 23.

Impresszum

Felelős szerkesztő: Jánosik Orsolya

Szerzők és szerkesztők: Mester-Takács Tímea, Simon Ágnes, Tweneboah Georgina

Kiadványszerkesztő: Keresztesi Rita

ISBN 978-615-5319-50-1

Kiadja: Tempus Közalapítvány, 2018

A kiadásért felel: Tordai Péter, igazgató

Tempus Közalapítvány

1077 Budapest, Kéthly Anna tér 1.

Postacím: 1438 Budapest 70, Pf. 508.

Infóvonal: (+36 1) 237 1320

E-mail: info@tpf.hu

Internet: www.tka.hu

A „Campus Mundi – felsőoktatási mobilitási és nemzetköziesítési program” című EFOP-3.4.2-VEKOP-15-2015-00001 azonosító számú projekt a Széchenyi 2020 program keretében, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg, a Tempus Közalapítvány kezelésében.

TARTALOMJEGYZÉK

I. Nemzetközi megjelenésekről általánosságban	5
1. A nemzetközi megjelenések indokoltsága és célja	5
2. A nemzetközi megjelenések támogatása	5
3. Megjelenések fajtái és céljai	6
4. Pályáztatás	8
II. Célok, célrégiók, szervezetek	12
1. Nemzetközi intézményi fókuszú kiállítások	13
1.1 European Association for International Education (EAIE)	13
1.2 Asia-Pacific Association for International Education (APAIE)	13
1.3 Association of International Educators (NAFSA)	14
1.4 Intézményi fókuszú kiállítások a világ más tájain	14
2. Nemzetközi hallgatóborzó vásárok	15
2.1 Campus Mundi – hallgatóborzó tevékenység megvalósítása	15
2.2 Célországok kiválasztásának szempontjai	16
2.3 A hallgatóborzó megjelenések típusai	16
III. Felkészülés a nemzetközi megjelenésekre	17
1. A felkészülés általános területei	17
2. Felkészülés az intézményi partnerkapcsolat-építésre	19
3. Felkészülés a hallgatóborzásra	20
IV. Megjelenés és standolás	21
1. Általános tudnivalók a standon	21
2. Megjelenés az intézményi fókuszú kiállításokon	22
3. Megjelenés a hallgatóborzó vásárokon	23
V. Kommunikáció és marketing	25
VI. A kiállítás után – disszemináció	29
VII. Etikai alapelvek	30
1. Általános alapelvek	30
2. Standolás ideje	31
2.1. Intézményi fókuszú kiállításokon	31
2.2. Hallgatóborzó vásárokon	31
3. Stand rendben tartása, értékek a standon	31

I. NEMZETKÖZI MEGJELENÉSEKRŐL ÁLTALÁNOSÁGBAN

1. A nemzetközi megjelenések indokoltsága és célja

A Tempus Közalapítvány (TKA) kiemelt hangsúlyt fektet a magyar felsőoktatás nemzetköziesítését támogató, valamint a kifelé és befelé irányuló mobilitást segítő szakmai tevékenységekre. A magyar felsőoktatás nemzetközi (el)ismertségének, hallgatóvonzó képességének és ezzel együtt a hazánkban tanuló külföldi hallgatók számának növelése, a stratégiai fontosságú partnerországokkal intézményi szintű kapcsolatok kialakítása elengedhetetlen ahhoz, hogy az európai elvek mentén egy stabil, fejlődő és versenyképes felsőoktatással rendelkezzen Magyarország.

A *Campus Mundi – Felsőoktatási mobilitási és nemzetköziesítési program* című konstrukcióban a TKA számos szakmai tevékenységet végez, amelyek hozzájárulnak a fenti célokhoz. A projekt átfogó céljainak megvalósítására a nemzetköziesítés támogatására irányuló tevékenységek nélkül nem volna lehetőség. Ennek egyik eleme a nemzetközi megjelenések biztosítása és támogatása.

A TKA egyik kiemelt célja, hogy

- támogassa a magyar felsőoktatási intézmények nemzetközi oktatási együttműködéseinek élénkítését, hatékonyságának növelését;
- elősegítse új kapcsolatok kialakítását annak érdekében, hogy
- hosszú távon minél több külföldi hallgató szerezzon diplomát magyarországi felsőoktatási intézményekben.

A magyar felsőoktatási intézmények külföldi kiállításokon való megjelenésének támogatása régóta meglévő igényként jelentkezett. Ezért is nagy jelentőséggel bír, hogy a hazai felsőoktatási intézmények 2013 óta a világ legnagyobb és legrangosabb oktatási vásárain képviselhetették magukat a TKA szervezésében. A távoli országokban való bemutatkozást az is indokolta, hogy 2015-től az Erasmus+ program megnyitotta kapuit a nagyvilág felé. Emellett a Stipendium Hungaricum program ad lehetőséget számos országbeli külföldi hallgató számára magyarországi tanulásra.

2. A nemzetközi megjelenések támogatása

A fenti célok érdekében a TKA szakmailag és költségek átvállalásával is támogatni kívánja a nemzetközi megjelenéseket.

A **szakmai szerepvállalás** jelenti

- a célrégio vagy célrendezvény meghatározását a kijelölt stratégiák mentén,
- a központi koordinációt,
- a megjelenés szakmai kereteinek kijelölését,
- saját szervezésű szakmai rendezvények megtervezését és lebonyolítását,
- a delegáció szakmai útjának szervezési támogatását, valamint
- partnerekkel való kapcsolattartást és helyszíni tárgyalásokat.

Emellett az egységes és folyamatos megjelenések biztosítása érdekében a **TKA bizonyos költségeket átvállal** a felsőoktatási intézményektől, többek között

- a standbérletet és a standdal kapcsolatos egyéb tételeket, valamint
- intézményenként egy delegált fő kiutazásához szükséges bizonyos költségeket.

A TKA célja, hogy a felsőoktatási intézmények ezen a téren tett eddigi erőfeszítéseit és eredményeit támogassa olyan formában, hogy nem korlátozza az intézményi autonómiát, valamint lehetőséget biztosít a szakmai szerepvállalásra és a költségek megosztására. A nemzetközi megjelenések pályáztatás útján való szervezése szükségszerű a megfelelő költségelosztás és szakmai képviselet érdekében.

A pályázat keretében delegált munkatársakon túl az intézményeknek lehetősége van önköltségen további munkatársakat küldeni a megjelenésekre, akik a magyar delegáció teljes értékű tagjaivá válhatnak a TKA-val történő előzetes egyeztetések alapján. Emellett a nyertes pályázók körébe nem bekerülő intézmények önköltséggel delegálhatnak képviselőt a megjelenésekre. Ilyen esetekben a TKA megvizsgálva a megjelenés lehetőségeit (pl. standkapacitás, közös brosúra méretkapacitása), dönt az intézmény és a kiutazó csatlakozásáról.

Ezentúl a TKA arra biztatja az intézményeket, hogy a központilag szervezett megjelenéseken túl is vállaljanak saját koordinációjú utazásokat, amelyek tapasztalatai nagyban segíthetik a megjelenések eredményességét és a hosszú távú partneri kapcsolatok kialakítását.

3. Megjelenések fajtái és céljai

Alapvetően két típusú megjelenést különböztetünk meg, a partnerkapcsolatok építését támogató **intézményi fókuszú kiállításokat** és az adott régió hallgatóinak elérését segítő **hallgatótoborzó vásárokat**. Mindkét fajta megjelenéshez társulhatnak kiegészítő rendezvények: **fórum, fogadás, intézménylátogatás, hallgatói tájékoztató, alumni találkozó**.

Az **intézményi fókuszú kiállításokon** felsőoktatási szakemberek, felsőoktatási intézményi képviselők, vezetők és munkatársak, toborzó irodák és különféle cégek vesznek részt partnerkeresés és saját tevékenységük népszerűsítése céljából. Ebből kifolyólag az elsődleges hangsúly az együttműködések kialakításán, partneri egyezmények megkötésén van.

Az intézményi fókuszú kiállításokon való megjelenés céljai:

- a magyar felsőoktatás egészének népszerűsítése,
- a magyar felsőoktatási intézmények szakmai képviselete és promóciója,
- a meglévő intézményközi együttműködések erősítése,
- a lehetséges új partnerekkel történő kapcsolatfelvétel elősegítése,
- hallgatói, oktatói, kutatói csere, valamint közös képzési programok kidolgozása.

A **hallgatótoborzó vásárokon** az adott célrégió vagy célsország hallgatói számára – középiskolások, egyetemi hallgatók, szülők és tanárok – nyílik lehetőség a kiállító felsőoktatási intézmények, nemzeti pavilonok által nyújtott szolgáltatások, képzések megismerésére. Ebből kifolyólag az elsődleges hangsúly a hallgatók megnyerésén, az országpromóción és felsőoktatási marketingen van a hallgatótoborzás érdekében.

A hallgatótoborzó vásárokon való megjelenés céljai:

- a magyar felsőoktatás népszerűsítése és a felsőoktatási intézmények szakmai képviselete,
- az intézményi hallgatótoborzás támogatása, a toborzási munka segítése,
- a promóció segítése ösztöndíj-lehetőségekről való bemutatkozó előadásokkal, egyéb kommunikációs eszközökkel,
- a Stipendium Hungaricum program megismertetése és népszerűsítése a részt vevő partnerországokban,
- többi kiállítóval partnerkapcsolatok építése.

A megjelenések során a TKA felméri az adott régióban már meglévő partneri hálózatot, felveszi a kapcsolatot a külképviseletekkel, és egyeztet a lehetőségekről. Adott ország kapcsán az egykor Magyarországon tanult, külföldi hallgatók meghívása segítséget jelenthet a vásárok alkalmával, akár toborzási feladatok ellátásában.

A két típusú – intézményi és hallgatói fókuszú – megjelenéshez kapcsolódhatnak társrendezvények, amelyek a TKA szervezésében, vagy a külképviselettel vagy a helyi partnerrel együttműködésben zajlanak.

Az **intézményi fórum** célja, hogy a TKA saját szervezésű rendezvény révén célzottabban és közvetlenül támogassa az intézmények partnerkapcsolat-építését. A rendezvényen potenciális és már meglévő partnerek, valamint felsőoktatási intézmények vesznek részt, amelynek kiemelt programja a marketplace (intézményi körtárgyalások).

A fórum legfontosabb céljai:

- Magyarország és a magyar felsőoktatás bemutatása és promóciója;
- kapcsolatok erősítése, fejlesztése a célországgal;
- intézményi együttműködések elősegítése;
- szakmai jógyakorlatok megosztása.

A **fogadás** célja, hogy segítse az intézmények szakmai kapcsolatépítését, támogassa őket a partnerkeresésben, és alkalmat biztosítson az új partnerekkel való találkozásra. A fogadás annyiban különbözik a fórumtól, hogy míg ez utóbbi szervezett keretek között tartja a partnerek bemutatkozását és tárgyalását, valamint szakmai előadásokkal párosul, addig a fogadás egy informálisabb közegben biztosítja a meghívottak számára a lehetőséget a párbeszédre.

A TKA által szervezett **intézménylátogatások** célja, hogy a magyar delegáció megismerkedhessen a helyi, régióbeli jelentősebb oktatási intézményekkel, valamint alkalmat adjon a partnerkapcsolat-építésre felsővezetői találkozások révén. Az intézményi fókuszú kiállítások szervezői általában a programba építve lehetőséget biztosítanak az intézménylátogatásra, melyekhez díj ellenében lehet csatlakozni.

A TKA **hallgatói tájékoztatókat** is rendszeresen tart külföldön, nagyrészt a helyi külképviselet közreműködésével. A rendezvényen az adott ország/régió hallgatóinak mutatja be Magyarországot, a magyar felsőoktatást és a TKA által elérhető ösztöndíj-lehetőségeket. A tájékoztatókon a hallgatók lehetőséget kapnak a személyes egyeztetésre a TKA munkatársaival, valamint az intézmények képviselőivel egyaránt. A hallgatói tájékoztatókon a helyi alumni hallgatók szerepe kiemelt jelentőséggel is bírhat.

Az **alumni találkozó** célja, hogy egy adott meglátogatott országban az egykor Magyarországon tanult hallgatókat meghívja a TKA egy központi rendezvényre vagy vásárra, amelyen nagy szerepük van a hallgatótoborzásban. Nagykövetekként segíthetik a többi hallgató megnyerését, érdeklődésük felkeltését.

4. Pályáztatás

A TKA két különálló pályázatot hirdetett a magyar felsőoktatási intézmények körében a **nemzetközi megjelenések biztosítására** 2016 áprilisában, a Campus Mundi – Felsőoktatási mobilitási és nemzetköziesítési programban (EFOP-3.4.2-VEKOP-15-2015-00001). Az egyik pályázat az **intézményi fókuszú kiállításokra**, a másik a **hallgatótoborzó vásárookra** vonatkozik. A második pályázati ciklus a 2018-2021 közötti időszakot foglalja magába, amely a Campus Mundi projekt végéig, azaz 2021. augusztus 31-ig tart.

A pályázati felhívás célja a hazai felsőoktatási intézményekben zajló nemzetköziesítési folyamat elősegítése, a magyar felsőoktatás és az intézmények nemzetközi láthatóságának erősítése, a külföldi partnerkapcsolat-építés és promóció támogatása, ezzel hozzájárulva a magyar felsőoktatás nemzetközi versenyképességének javításához és a kifelé-befelé irányuló mobilitás ösztönzéséhez.

A pályázattal a Tempus Közalapítvány azon magyar felsőoktatási intézmények külföldi kapcsolatépítését kívánja támogatni, amelyek esetében bizonyítható fejlődés és nemzetközi nyitás tapasztalható, szélesedik az idegen nyelvű képzéseinek palettája, valamint igényként jelentkezik a hallgatótoborzás mellett a minőségi és hosszú távú partnerkapcsolatok kialakításának igénye is.

A TKA szakmai iránymutatással és költségtámogatással kíván hozzájárulni az intézmények már meglévő, működő tevékenységeihez. Támogatja az intézményi önállóságot és önszerveződést, mindemellett igyekszik kibővíteni a tevékenységet azáltal, hogy több munkatárs és intézmény részvételét teszi lehetővé.

A felsőoktatási intézmények pályázatukban kifejtik az **intézmény nemzetköziesítési fejlesztési terveit és irányait** a nemzetközi megjelenések tekintetében. Emellett megnevezik az intézmény képviselőjére jogosult, szakmai szempontok alapján kiválasztott **jelöltjeiket (2-5 fő)**, akiket a pályázatban előírt időszakban a TKA által szervezett külföldi megjelenésekre terveznek küldeni, hogy képviseljék intézményüket és a magyar felsőoktatást. Az intézményi fókuszú kiállításokra jelöltek nem egyezhetnek a hallgatói vásárookra jelölt személyekkel (Indoklás ld. Pályázati feltételek).

A pályázat bevezetésének hátterében az alábbi megfontolások álltak:

- Szervezett, közös nemzetközi megjelenések biztosítása az **egységesség** szellemében.
- A megjelenések **anyagi és szakmai támogatása célzottabb módon** történjen.
- **Állandó szakmai kört** (szakmai pool) alakítsunk ki mind az intézményi fókuszú kiállításokra, mind a hallgatótoborzó vásárookra, amelyek tagjai rutint és tapasztalatot szereznek, és munkakörükből kifolyólag hasznosítani tudják az intézményükben a szerzett kapcsolatokat, tapasztalatokat.
- Egymásra épülő **tapasztalat és tudás** megszerzésére nyílik lehetőség.
- A TKA által szervezett **szakmai képzéseken** megoszthatók a szerzett tapasztalatok, jó gyakorlatok a pooltagok között. Lehetőség nyílik a megjelenések értékelésére, új ötletek felvetésére, a közös megjelenést erősítendő módszerek megbeszélésére.
- **Az intézményi és hallgatói fókuszú vásárookra delegáltak szétválasztása** több szempontból is lényeges. A megjelenéseken résztvevők ugyanis eltérő kompetenciákkal kell, hogy rendelkezzenek, hiszen más céllal érkeznek, és más célcsoporttal történik a tárgyalás. A kiküldetésre delegált munkatársak nagy valószínűséggel eltérő munkakörökben is dolgoznak, hiszen mások foglalkoznak a külföldi hallgatói ügyekkel, beiskolázással, promócióval, és mások az intézményközi kapcsolatokkal, partnerekkel.
- A TKA ezúton kívánja **kibővíteni az intézmények már meglévő tevékenységeit** szakmai és finansziális támogatással, hangsúlyozva az intézmények döntési jogát további képviselőt kijelölésre és delegálására is önköltségen.

A TKA a pályázat keretében három intézményi fókuszú kiállításon való megjelenést tervez évente (APAIE, NAFSA, EAIE, részletek ld. Intézményi fókuszú kiállítások). A hallgatótoborzó vásárokkal kapcsolatos pályázat esetében szintén három megjelenés várható, amelyek helye és dátuma a fél-éves tervezések során kerül nyilvánosságra, tavaszi és őszi menetrend szerint.

A kiválasztás és meghirdetések folyamata:

1. A pályázat meghirdetése

A TKA **két különálló pályázatot** hirdet meg a magyar felsőoktatási intézmények körében a nemzetközi megjelenések biztosítására adott időtartamra, az egyik **az intézményi fókuszú kiállításokra**, a másik a **hallgatótoborzó vásárookra** vonatkozik. A meghirdetés időpontja várhatóan a tárgyév megelőző év vége, a pályázati határidő várhatóan a tárgyév eleje.

2. Pályázat benyújtása

A pályázatot a pályázásra jogosult felsőoktatási intézmény nyújtja be a meghirdetést követően, pályázatában legalább két, legfeljebb öt jelöltet nevez meg, akiket a pályázatban előírt időszakban jelölhet az adott megjelenéstípusban. Javasoltan az intézményi Erasmus-koordinátor vagy a nemzetközi kreditmobilitásért felelős koordinátor az intézményi fókuszú megjelenésekre jelölendő, míg a Stipendium Hungaricum-koordinátor a hallgatótoborzó vásárookra. Amennyiben az intézmény így tesz, a koordinátor személye nem esik szakértői bíráló alá, és automatikus tagságot biztosítunk a koordinátor számára.

Minden egyéb, a jelöltekre és az automatikus tagságra vonatkozó feltételt az adott pályázati felhívás *Pályázati feltételek* fejezete tartalmaz.

3. Szakértői bíráló és döntés a pályázatról

A pályázatok két részből állnak: a felsőoktatási intézményre és az intézményi jelöltekre vonatkozó kérdéscsoportból. A beérkező pályázatokat formailag a TKA munkatársai, tartalmilag külső megbízott szakértők bírálják el. A támogatói döntést a TKA Kuratóriuma hozza meg.

A pályázat célja nem az intézmény és a jelölt szakmai megítélése, hanem hogy a beadott szakmai anyag alapján a TKA által mely intézményeket és jelölteket támogatja financiálisan is. A bíráló a beadott pályázat tartalmának (tervek és stratégiák) és minőségének értékelése.

A bírálási szempontok rövid összefoglalása:

- Intézményi szempontok
 - » nemzetközi aktivitás és partnerkapcsolatok bemutatása
 - » a megjelenésekhez kapcsolódó célok az intézmény nemzetközi stratégiájába illeszkedése;
 - » a sikeres megjelenést támogató eszközök, tervezett és elképzelt tevékenységek;
 - » előny: korábbi pooltagság és a költségvállalások megfelelő teljesítése
- Intézményi jelöltekre vonatkozó szempontok
 - » nemzetközi megjelenésen vagy konferenciaelőadóként szerzett tapasztalatok
 - » felkészülési terv a megjelenésekkel kapcsolatban
 - » előny: korábbi pooltagság.

4. Szakmai hálózat létrehozása

A pályázó intézmények által jelölt és elfogadott munkatársak az alábbi szakmai hálózat tagjaivá válnak: **intézményi fókuszú pool, hallgatótoborzó pool**.

A hálózatok tagjai közül kerülhetnek ki a pályázatban meghatározott időszakban a nemzetközi megjelenések TKA által financiálisan is támogatott résztvevői. A megjelenésekre azonban az intézményeknek lehetősége van saját költségen más munkatársakat is delegálni a TKA-val való előzetes egyeztetés alapján.

A TKA rendszeres felkészítő tréningeket is biztosít a pooltagok számára, amelyek szintén nyitottak más intézményi munkatársak részére is a TKA-val való előzetes egyeztetés alapján. A műhelyek célja a pooltagok felkészítésén és a tudásmegosztáson túl az egységes megjelenésekre való közös szakmai felkészülés. Ebből kifolyólag nem kívánjuk a pooltagokra korlátozni a lehetőséget, hiszen jóval szélesebb azok köre, akik a nemzetköziesítéssel, nemzetközi partnerkapcsolat-építéssel vagy hallgatótoborzással foglalkoznak az intézményekben.

5. *Jelentkezési felhívás az adott nemzetközi megjelenésre*

Minden egyes intézményi kiállítás és hallgatótoborzó vásár előtt a TKA zártkörű **jelentkezési felhívást** tesz közzé a pályázatokban nyertes intézmények számára, külön-külön a két pályázattípusban. Az intézmény az adott vásári részvételre történő jelentkezésben nevezi meg azt a szakmai poolba tartozó munkatársat, akit delegálni kíván az adott megjelenésre.

A meghirdetett jelentkezési **felhívásokra kizárólag az adott szakmai hálózatba bekerült munkatársak jelentkezése fogadható el** a támogatás megszerzésére. Intézményi fókuszú pooltag nem jelentkezhet hallgatótoborzó vásárookra, és a hallgatótoborzó szakmai hálózatból nem jelentkezhetnek intézményi fókuszú megjelenésre.

A TKA értékeli az intézmények aktuális felhívásra beadott jelentkezését, és **a pályáztatás során szerzett intézményi pontszámot is figyelembe véve**, döntést hoz az aktuális kiállításon támogatható intézményekről. Az aktuálisan támogatott intézményi létszám függ a standkapacitástól, a megjelenésre szánt költségvetéstől és a jelentkezők létszámától. Túljelentkezés esetén a TKA nem tud minden intézményt anyagilag is segíteni a megjelenésben.

A TKA a Campus Mundi projekt keretében csak a szakmai hálózatok tagjait tudja financiálisan támogatni. A szakmai hálózatokon kívüli, más intézményi munkatársak vásári részvétele intézményi önköltségen, a TKA-val történt előzetes egyeztetést alapján válhat lehetővé. Az ekképpen résztvevő intézmény és delegált munkatárs a magyar delegáció teljes értékű tagjának tekinthető.

6. *Szerződés-kötés a kiutazókkal és az intézményükkel*

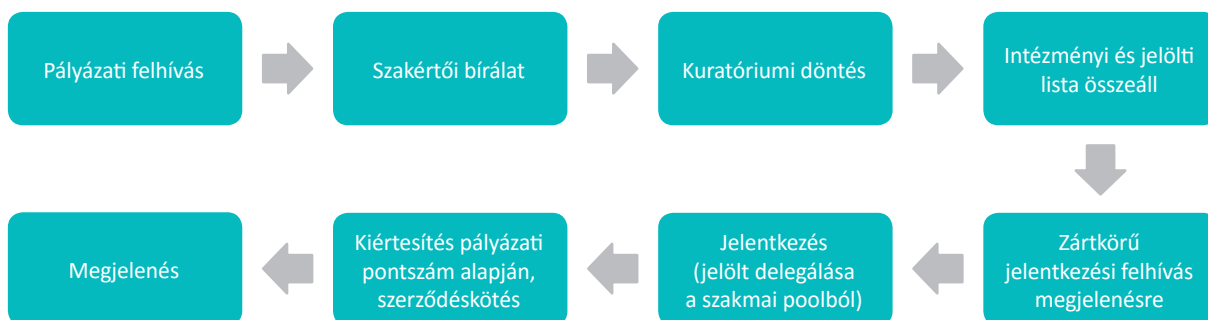
A TKA szerződést köt az intézménnyel az adott megjelenéshez kapcsolódóan, amelybe belefoglalja a kiutazó szakértő személyét.

7. *Felkészítő tréning*

A TKA a kiállításon résztvevők számára felkészítő tréninget szervez (várhatóan Budapesten, félnapos tréning). A tréningre azon intézményi munkatársakat is várja a TKA, akik nem a szakmai pooltagság keretében, hanem intézményi önköltségen utaznak.

8. *Szakmai poolból való kizárás*

Amennyiben az intézménynek nincs érvényes jelentkezése egy éven belül legalább egy, a TKA által, az adott pool számára meghirdetett nemzetközi megjelenésen, akkor az intézmény automatikusan kizárásra kerül az adott pool tagjai közül.



1. ábra: A nemzetközi megjelenésekre való pályázás és adott megjelenésre jelentkezés menete

Pályázati feltételek

A pályázati felhívásra azon magyarországi felsőoktatási intézmények jelentkezhetnek, amelyek

- **államilag elismert magyarországi felsőoktatási intézmények**, és
- amelyek rendelkeznek **Erasmus Charter for Higher Education** dokumentummal.

A pályázatban szereplő jelöltekre vonatkozó feltételeket az aktuális pályázati felhívás tartalmazza:

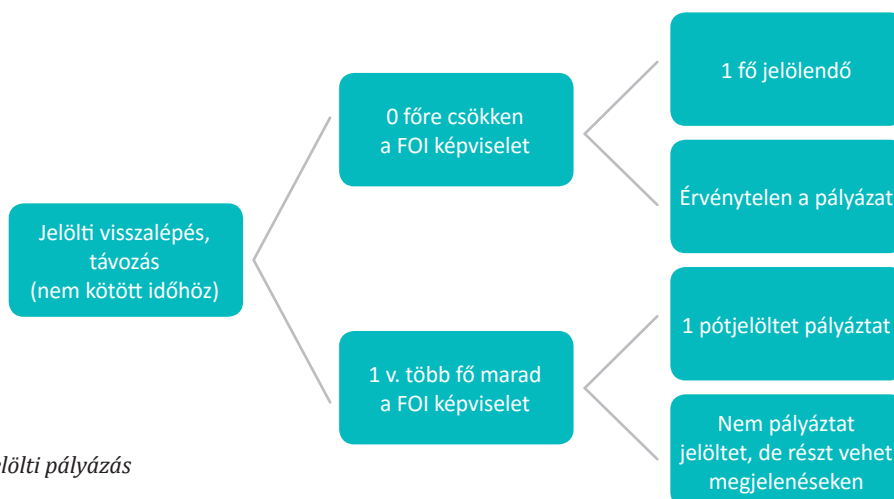
- A TKA a két pályázati felhívást egyszerre teszi közzé a felsőoktatási intézmények számára. Mindkét pályázatra párhuzamosan jelentkezhetnek az intézmények, azonban **az intézményi fókuszú kiállításokra jelölt munkatársak nem egyezhetnek a hallgatói vásárokra jelölt személyekkel.**

Jelölt visszalépése és pótelölti pályázat

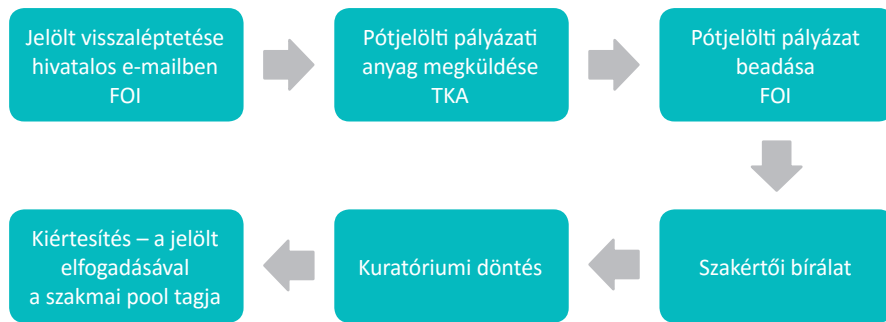
Nyertes pályázat esetén, ha pooltag(ok) a pályázati ciklus ideje alatt visszalép, a bejelentést követően az intézmény **30 napon belül gondoskodhat pótelölti pályázatról**. Pooltag(ok) pótlása pozitív szakértői bíráló és kuratóriumi elfogadás útján lehetséges.

Azonban pooltag visszalépése esetén **az intézmény nem köteles jelölni új tagot – akkor sem, ha így egy főre redukálódik a tagok száma** –, a pályázaton megfelelt többi pooltag közül delegálhat jelentkezőt a megjelenésekre.

Amennyiben a visszalépés(ek) következtében az intézmény megfelelt pool tagjainak száma nulla csökken, az intézmény mindaddig nem jelentkezhet megjelenésre, míg legalább egy megfelelt jelölttel nem rendelkezik.



2. ábra: A pótelölti pályázás



3. ábra: A pótjelölti pályázás menete

II. CÉLOK, CÉLRÉGIÓK, SZERVEZETEK

A nemzetközi megjelenések fontos célja, hogy megismertesse más országokkal Magyarországot, a magyar kultúrát és felsőoktatást, a különböző régiókat és sajátosságait, egyfajta **országpromóciós tevékenységet** betöltve. A különböző típusú megjelenések során a TKA emellett támogatja a magyar felsőoktatási intézmények munkáját a Magyarországon elérhető idegen nyelvű képzések szinergikus, egységes szakmai képviselésében, népszerűsítésében azáltal, hogy tájékoztatást nyújt a magyar felsőoktatásról és ösztöndíj-lehetőségekről, a magyar felsőoktatási intézményi profilokról és a TKA által kezelt programokról, együttműködési lehetőségekről.

A magyar felsőoktatási intézmények a nemzetközi kiállításokon és vásárokon történő közös megjelenését a TKA **egységes arculattal és kommunikációval** kívánja erősíteni, utat engedve az intézmények egyéni kommunikációjára és sajátosságainak bemutatására. Ennek segítésére kiállítói etikett szabályzatot hozott létre, amely előírja, hogyan tudják az intézmények segíteni és erősíteni egymást a közös cél érdekében, anélkül, hogy akadályoznák egymást a partnerkereső vagy toborzó munkában (ld. VII. fejezet).

Mindkét típusú megjelenés esetében a **célrégió kiválasztásával lehet a konkrét célokat meghatározni**, azonban a területi meghatározottság különbözik a partnerkapcsolat-építő és a hallgatótoborzó események között.

Az intézményi fókuszú kiállítások előre tervezhetők, néhány világméretű kiállítással egybekötött konferencia mentén körvonalazódnak az elérni kívánt célok. Kevésbé régióhoz kötött megjelenések, hiszen a világ minden tájáról érkeznek oktatási szakemberek, potenciális partnerek a rendezvényekre. Azonban a megrendezés helyszíne, országa árnyalhatja a képet, ugyanis a megjelenés kapcsolódhat a térségben lévő kapcsolatok, egyezmények fellendítéséhez is. Másrészt a nagy kiállítások bizonyos földrajzi régiókat is lefednek, például Ázsia és Csendes-óceán térsége, Észak- vagy Latin-Amerika térsége.

A hallgatótoborzó vásárok tervezése rövidebb határidőkkel történik (6-8 hónap), az aktuális igényeknek és lehetőségeknek megfelelően. A TKA a célrégiók, célországok kiválasztása során több szempontot is tekintetbe vesz, mint például: a kormányzati célok és a magyar felsőoktatás nemzetköziesítési törekvései, a Stipendium Hungaricum és egyéb ösztöndíj programokban megfogalmazott célkitűzések, a magyar felsőoktatási intézmények által priorizált, valamint a piaci alapon megcélozható régiók, a magyar felsőoktatás képzéskínálata.

1. Nemzetközi intézményi fókuszú kiállítások

A globális felsőoktatási színtéren működnek olyan szervezetek, amelyek célja az oktatási szakemberek összefogása, az oktatásban és azon belül a felsőoktatásban zajló globális trendek megértése és a felsőoktatás nemzetköziesítése, nemzetközivé tétele. Ezek a világméretű felsőoktatási szakmai szervezetek bizonyos területi fókuszponttal, de nemzetközi szakmai közösségi hálózattal indítanak párbeszédet globális oktatási témák és problémák mentén.

Képzésekkel, tréningekkel, nemzetközi szakértői szolgáltatásokkal támogatják a felsőoktatás fejlesztését nemzetközi színtéren, és évente világméretű, konferenciával egybekötött kiállítással hívják egybe az érintett és érdeklődő oktatási szakembereket: felsőoktatási intézményekben dolgozókat, nemzeti oktatási szervezetek képviselőit, kormányzati kapcsolódású oktatási szakembereket, oktatáshoz kapcsolódó egyéb szervezetek képviselőit.

Működésük a tagsági bevételeken túl piaci alapú, az általuk nyújtott szolgáltatások közé tartoznak a szakértői vállalatok és felsőoktatási témájú rendezvények. Szerepük azonban ezen túl igen jelentős, mivel a holdudvarukban megforduló oktatási szakemberek számára jelentős partnerkeresési potenciált és szakmai tudásmegosztást jelentenek világ szinten. Ugyanakkor aktuális trendek, sokszor konfliktust jelentő közéleti-oktatási témák felszínre kerülését segítik elő, független szervezetekként pedig lehetőséggel bírnak szakmai szempontból és az oktatás lehetőségei felől vizsgálni azokat. A TKA három szervezettel működik együtt, amelyek lefedik a világ felsőoktatási piacát.

1.1 European Association for International Education (EAIE) www.eaie.org

Az EAIE non-profit szervezetet 1989-ben alakult, amely azóta a felsőoktatás nemzetköziesítésében elismert európai központtá vált. Célja azoknak az egyéneknek a támogatása és összefogása, akik részt vesznek munkájuk során az intézményük nemzetköziesítésében. Tréningeket, konferenciákat szolgáltatnak számukra, ahol bővíthetik és megoszthatják a tudásukat hasonló területen dolgozó oktatási szakemberekkel.

Az EAIE szervezet kapcsolatot ápol olyan kulcspartnerekkel, intézményekkel, amelyek segítik munkájukat a felsőoktatás nemzetköziesítésének előrehaladásában Európában és azon túl.

Ennek részeként rendezik meg Európa legnagyobb nemzetközi, felsőoktatással foglalkozó konferenciáját és kiállítását minden év szeptemberében, valamely európai nagyvárosban (2014 Prága, 2015 Glasgow, 2016 Liverpool, 2017 Sevilla, 2018 Genf). Az esemény fontos találkozópontra a nemzetközi oktatási közösségben, az európai fókuszot megtartva, de a globális trendekbe ágyazottan.

Az éves kiállításon 2013 óta vesz részt a Tempus Közalapítvány, szakértői és szervezői munkával támogatja a magyar felsőoktatás megjelenését.

1.2 Asia-Pacific Association for International Education (APAIE)

A szervezet Szöulban alakult 2004-ben, az akkori alapító bizottságban 13 egyetem részvételével az ázsiai és csendes-óceáni térségből. Az APAIE célja az intézmények közötti együttműködések, nemzetközi programok, cserék és a minőségi oktatás támogatása az ázsiai régióban és azon túl. Az EAIE szervezethez hasonlóan segíti az oktatási szakemberek találkozását, partnerkapcsolat-építést, miközben fókuszában az ázsiai és csendes-óceáni régió mozgásba hozása, népszerűsítése és a globális véráramba való bekapcsolása áll.

Az APAIE minden év márciusában szervezi meg az ázsiai és csendes-óceáni térség egyik legkivalóbb nemzetközi oktatási fórumát, valamely régióbeli ország nagyvárosában (2015 Peking-Kína, 2016 Melbourne-Ausztrália, 2017 Kaohsiung-Tajvan, 2018 Szingapúr). A konferenciával egybekötött

oktatási kiállításon oktatási szakemberek, felsőoktatásban dolgozók és a nemzetköziesítéssel foglalkozó munkatársak vesznek részt. A vándorrendezvény mindig a kijelölt országban talál társrendezőkre. A TKA 2014 óta szervez magyar megjelenést a kiállításon.

1.3 Association of International Educators (NAFSA) www.nafsa.org

A NAFSA non-profit szervezetként a nemzetközi oktatás minden területével foglalkozik, a nemzetközi hallgatói tanácsadástól a kampuszok nemzetköziesítésén át a globális felsőoktatási, oktatási folyamatokig. Története régre nyúlik vissza, elődszervezetét 1948-ban hozták létre, akkor még fókuszáltabb szerepkörrel és célokkal, az amerikai egyetemek fejlesztésének érdekében. A ma is használatos nevét 1990-ben kapta, jelezve a szervezeti nyitást a tengerentúli, világszintű felsőoktatási folyamatok felé.

A NAFSA hasonlóan a fentiek szervezetekhez többféle szolgáltatást nyújt a nemzetközi oktatási szakemberek számára, hogy tréningeken, online képzéseken, konferenciákon és tanulmányokban oszthassák meg a szakértőik által felhalmozott tudást és tapasztalatot.

Ezenkívül a szervezet minden év májusában a világ egyik legnagyobb szabású oktatási vásárát szervezi meg Észak-Amerika valamely nagyvárosában (2014 *San Diego*, 2015 *Boston*, 2016 *Denver*, 2017 *Los Angeles*, 2018 *Philadelphia*). A TKA 2014 óta állít ki az eseményen.

1.4 Intézményi fókuszú kiállítások a világ más tájain

A ***Latin American and the Caribbean Conference for the Internationalization of Higher Education (LACHEC)*** a latin-amerikai és karib-tengeri térségre fókuszáló, minden év novemberében megrendezett konferencia és kiállítás. A latin-amerikai országok felsőoktatási szakemberein, intézményi képviselőin túl a világ minden tájáról érkeznek oktatásban dolgozó résztvevők, szakértők. A TKA 2014-ben vett részt a Bogotában megrendezett eseményen, mely konferencián több magyar szakértő is előadást, illetve workshopot tartott (további információ [a 2014-es rendezvényről itt](#)).

www.lachec.com

A ***Brazilian Association for International Education (FAUBAI)*** szervezet 1988-ban alakult meg Brazíliában azzal a céllal, hogy programjain, szemináriumain, konferenciáin alkalmat adjon szakmai találkozásra nemzeti szinten a brazil felsőoktatás fejlesztéséért, kapcsolatainak kiszélesítéséért az oktatási szakemberek, nemzetközi intézményi munkatársak számára. Manapság nemzetközi méretű konferenciává és kiállítássá nőtte ki magát, amely támogatja a nemzetközi együttműködések, párbeszéd kialakulását, jó gyakorlatok megosztását a világ felsőoktatási szakemberei között, megtartva a brazil fókuszot. www.faubai.org.br

A ***Going Global*** az angol British Council által évente megrendezett, kiállítással egybekötött konferenciája nemzetközi oktatásügyben dolgozó oktatási szakemberek, vezetők számára. Célja a nemzetközi tudásmegosztás, az oktatásban zajló globális folyamatok megértése, a döntéshozók és munkatársak közötti párbeszéd lehetőségének megteremtése globális szinten.

www.britishcouncil.org/going-global

A kiállítások éves menetrendje és a jelentkezési felhívások ideje:

Nemzetközi megjelenés	Dátum
APAIE – Ázsia	március
• TKA jelentkezési felhívás	előtte évben december-január
NAFSA – Egyesült Államok	május vége-június eleje
• TKA jelentkezési felhívás	január-február
EAIE – Európa	szeptember
• TKA jelentkezési felhívás	április-május

2. Nemzetközi hallgatóborzó vásárok

A nemzetközi hallgatói vásárokon való megjelenés célja a hazánkba irányuló mobilitás növelése, külföldi hallgatók toborzása magyarországi tanulmányok folytatására. A magyar felsőoktatás népszerűsítése és a magyar felsőoktatási intézmények szakmai képviselete mellett kiemelt feladat a képzési rendszer és képzéskínálat bemutatása, valamint a hazánkban elérhető ösztöndíjlehetőségek megismertetése az érdeklődőkkel, különös tekintettel a Stipendium Hungaricum Programra. A hallgatói vásárok során lehetőség nyílik partnerkapcsolatok építésére is, akár szervezett keretek között. A magyar felsőoktatási intézmények nemzetközi oktatási együttműködéseinek élénkítése, hatékonyságának növelése és új kapcsolatok kialakítása mind azt célozzák, hogy hosszú távon egyre több külföldi hallgató szerezzen diplomát magyarországi felsőoktatási intézményekben.

A toborzó munka során elengedhetetlen, hogy országspecifikus, napra kész információkkal is segítsük a látogatókat, és be tudjuk mutatni a potenciális hallgatók számára a magyar felsőoktatás pozitívumait és előnyeit.

2.1 Campus Mundi – hallgatóborzó tevékenység megvalósítása

A Campus Mundi program egyrészt a nemzetközi hallgatói mobilitás elősegítését, másrészt a hazai felsőoktatási intézmények hallgatóvonzó képességének és nemzetköziesítésének támogatását szolgálja. A program két részből áll: nagyobbik része ösztöndíjak formájában hazai hallgatók külföldi résztanulmányait, szakmai gyakorlatait és tanulmányútjait teszi lehetővé.

A program másik része a magyar felsőoktatás nemzetköziesítésének támogatására irányul. A támogató tevékenységek sorába tartozik a külföldi oktatási vásárokon, szakmai rendezvényeken való egységes megjelenés és a hazai felsőoktatási intézmények népszerűsítése. Az intézmények nemzetközi láthatóságának erősítése, a promóció támogatása hozzájárul a magyar felsőoktatás nemzetközi versenyképességének javításához és a befelé irányuló vertikális mobilitás ösztönzéséhez.

A Campus Mundi program keretében, a hallgatói vásárokon történő részvételre meghirdetett pályázattal a Tempus Közalapítvány azon magyar felsőoktatási intézményeket kívánja támogatni, melyek esetében bizonyítható fejlődés a nemzetközi nyitás terén, szélesedik az idegen nyelvű képzéseinek, valamint a külföldi hallgatók számára elérhető szolgáltatásainak palettája és igényként jelentkezik a hallgatóborzás mellett a minőségi és hosszú távú partnerkapcsolatok kialakítása.

2.2 Célországok kiválasztásának szempontjai

A TKA által kijelölt cél régiók, célországok kiválasztása során több szempontot is tekintetbe vesz, mint például: a kormányzati célok és a magyar felsőoktatás nemzetköziesítési törekvései, a Stipendium Hungaricum és egyéb ösztöndíj programokban megfogalmazott célkitűzések, a magyar felsőoktatási intézmények által priorizált, valamint a piaci alapokon megcélózható régiók, a magyar felsőoktatás képzés kínálata.

2.3 A hallgatóborzó megjelenések típusai

A fenti prioritások mentén, a szaktárcákkal összehangoltan a TKA kijelöli azon külföldi hallgatóborzó megjelenéseket, amelyeken közös magyar felsőoktatási delegáció szervezésével részt kíván venni. Ebben az esetben a TKA a kiutazó delegáció részére komplex szakmai programot állít össze. A hallgatói vásáron való részvétel mellett a TKA számos esetben saját szervezésű szakmai rendezvényeket, programokat is megvalósít a célországokban. A megjelenéseken a TKA delegált munkatársai mint központi szervezők vesznek részt.

Számos célországban olyan vásári megjelenés valósul meg, melyen helyben a magyar külképviselet képviseli a magyar felsőoktatást a standon, a TKA pedig szakmai koordinációval segíti a munkájukat. A hatékony együttműködésnek köszönhetően több esetben a magyar felsőoktatási intézmények számára is kiállítási lehetőség nyílik ezen vásárokon, egyes esetekben ingyenes stand használat, regisztrációval az önköltséges kiutazás vállalása mellett.

Bármelyik típusú megjelenés is valósul meg, a cél a magyar felsőoktatás képviselete és népszerűsítése. Az aktuális megjelenésekről és lehetőségekről a koordinátori e-mail listákon adunk tájékoztatást, míg a pályázat keretében megvalósuló megjelenésekről a pool-tagok számára küldünk értesítőt.

A TKA honlapján folyamatosan frissítjük a meglátogatni tervezett vásárokat, kiállításokat:

www.tka.hu/nemzetkozi/181/kulfoldi-oktatasi-vasarok-kiallitasok

III. FELKÉSZÜLÉS A NEMZETKÖZI MEGJELENÉSEKRE

1. A felkészülés általános területei

A nemzetközi megjelenések előkészületei számos tényezőtől függhetnek, mint például a megjelenés típusa (hallgatótoborzó vagy intézményi fókuszú vásár), a célrégió vagy célország, az időzítés, a kiutazó delegáció létszáma és összetétele, az együttműködő partnerek, a megvalósítandó program-
elemek (vásár, fórum stb.), azonban a felkészülésnek vannak általános elemei, amelyeket minden kiutazáskor fontos szem előtt tartani.

A megjelenést megelőzően a felsőoktatási intézmények kiutazó képviselőinek is érdemes mihamarabb, legalább 2-3 hónappal korábban, megkezdeni a felkészülést a szakmai képviselőre, és a megfelelő információkat, promóciós anyagokat begyűjteniük, hiszen nem csak a saját intézményüket képviselik a megjelenés során, hanem az egész magyar felsőoktatást. A magyar delegáció tagjaként fontos szerepet töltenek be a felsőoktatási kapcsolatépítésen túl a Magyarországról alkotott kép kialakításában is.

Az alábbi területeken érdemes a kiutazónak felkészülni és szakmai tudását megalapozni:

Miről? Az információ szintje	Mit? Az információ	Kitől? Az információ forrása
Nemzetközi és hazai felsőoktatás	<ul style="list-style-type: none"> fontosabb nemzetközi és nemzeti oktatási trendek, stratégiák hazai FO működése, struktúrája általános ismeretek a magyar FO-k képzési profiljáról programszerű tudnivalók, elérhető programok és ösztöndíjak kommunikációs üzenetek a magyar FO népszerűsítésére 	<ul style="list-style-type: none"> Európai Unió, EACEA Tempus Közalapítvány Magyar Rektori Konferencia saját intézmény nemzetközi osztálya nemzetközi szervezetek honlapjai, hírlevelei (ACA, EAIE, APAIE, NAFA stb.)
Saját felsőoktatási intézmény	<ul style="list-style-type: none"> intézmény nemzetközi stratégiája – az adott kiutazás kapcsán megfogalmazott célkitűzések képzési portfólió és kapcsolódó kontaktszemélyek kari célok és partnerek elérhető ösztöndíjak és kontaktok intézményi kiadványok statisztikák, mutatók – hány külföldi partnerintézmény, hány külföldi hallgató stb. meglévő és potenciális partnerek a megjelenéshez kapcsolódóan 	<ul style="list-style-type: none"> nemzetközi iroda kari koordinátorok, kontaktszemélyek ösztöndíj-felelősök, partnerkapcsolatokért felelősök intézményi marketing csoport alumni munkatársak
A kiállítás és a régió	<ul style="list-style-type: none"> kiállítás háttéré, tudnivalók a megrendezés helyszíne, felsőoktatási rendszere, lehetséges partnerek a kiállításon túl hazai és intézményi tapasztalatok a kiállítással kapcsolatban részvevők feltérképezése 	<ul style="list-style-type: none"> kiállítást szervező honlapja, hírlevele, kiadványai saját intézményi tapasztalatok, korábban kiutazott kollégák saját intézményi partneri múltja, potenciális partnerek – karok, nemzetközi osztály TKA tapasztalatok

A felkészülés sokrétű, ugyanakkor egyedi: függ az intézménytől és a felsőoktatási kapcsolataitól, partnereitől, a megcélzott hallgatói bázistól, valamint az intézmény kiállításon vagy vásáron elérni kívánt céljaitól.

A kommunikációs és promóciós feladatok fontosságuk okán külön fejezetben szerepelnek (lásd. V. Kommunikáció és marketing).

Alapismeret a magyar felsőoktatásról, programokról, intézményekről

- › a kiállító intézmények feladata, hogy megfelelő alapismeretekkel rendelkezzenek a magyar felsőoktatásról, annak rendszeréről, a többi magyarországi FOI profiljáról, és a standmunka során is segítsék egymást ezen információk megosztásával;
- › a felkészülésben segítenek a meglévő kiadványok, a TKA által küldött forgatókönyv, a delegáció tagjaival történő folyamatos egyeztetések;
- › a felkészülés mindig két vagy többirányú a TKA és az intézmények, felkészülést segítő partnerek között, amelyben **az intézmény kezdeményező, aktív szerepe** is hangsúlyos.

TKA és FOI-k közös felkészülése – információ-átadás, folyamatos kétirányú kommunikáció

- › mire kell számítani a rendezvényen: menetrend, standmunka, standdal és kiadványokkal kapcsolatos információ, feladatok a standon és standon túl;
- › régióspecifikus háttértudás megosztása;
- › standbeosztás;
- › új, „kezdő” résztvevők bevonása, felkészítése (tudásmegosztó nap a kiutazást megelőzően, a *Nemzetközi megjelenések a Tempus Közalapítvány szervezésében* kézikönyv és a forgatókönyv alapos tanulmányozása);
- › **kiküldetéssel kapcsolatos adminisztratív ügyek**: megbízási szerződés, szükséges adatok bekérése, szakmai beszámoló minta;
- › **fél napos felkészítő nap** a TKA központjában a küldöttség tagjai számára: általános és szakmai tudnivalók átbeszélése, meglévő tapasztalatok és tudás megosztása, utazással és szállással kapcsolatos ügyek, vízum kérdése;
- › kiadványok: **kiállítói brosúra** aktualizálása; Study in Hungary képzési mátrix ismerete (Kiadványok lásd. V. *Kommunikáció és marketing*);
- › szóróanyagok, reprezentációs ajándékok egyeztetése;
- › adott ország külképviseletével való kapcsolatfelvétel, információmegosztás a régióban való kapcsolatépítés segítése érdekében.

Ismeretek a megjelenést biztosító országról/régióról

- › hasznos információk, tudnivalók összegyűjtése az adott országról, vízumügyek, egészségügyi helyzet (oltások);
- › kulturális sajátosságok, beszélt nyelvek;
- › felsőoktatási rendszer és sajátosságok, adott szakterületen elismert felsőoktatási intézmények;
- › az intézmény korábban kialakított partnerkapcsolatainak státusza.

TKA által megküldött anyagok a felkészüléshez

- › forgatókönyv (fontos címek, elérhetőségek, delegáció kontaktlistája, menetrend dátumokkal és időpontokkal);
- › standbeosztás;
- › standszám és floorplan a kiállítók elhelyezkedéséről;
- › a kiállítást szervezők által megküldött Exhibitor Manual továbbítása: hasznos információk a csomagküldésről, kiállítás alatti szabályokról;

- › felkészítő nap előadásanyagai;
- › Study in Hungary kiállítói brosúra és mátrix elektronikus megküldése;
- › helyi térkép és tájékoztató anyagok.

Fontos részét képezi az előkészületeknek, hogy a megjelenés előtt a TKA felveszi a kapcsolatot az adott országban található **magyar külképviselettel** (konzulátus, nagykövetség stb.). A külképviselet közreműködése kulcsfontosságú lehet a helyi viszonyok megismerésében, arra való felkészülésben, a helyi partnerek elérésében és a reprezentációban. A TKA által szervezett társrendezvények szervezésében is fontos szerepet töltenek be.

2. Felkészülés az intézményi partnerkapcsolat-építésre

Az intézményi fókuszú kiállítás központi célja a **partnerkapcsolatok építése**.

- **Már meglévő kapcsolatok** esetében ez jelentheti azok felfrissítését, az alvó kapcsolatok felébresztését, személyes egyeztetések lebonyolítását az intézményi kapcsolatokban fellépő problémák orvoslására, avagy személyes, reprezentációs meeting megvalósítását a kapcsolat megerősítésére.
- Ezentúl **új, potenciális partneri egyezmények, partnerségek** keresése a cél, amely jelenti az intézményi szakmai kapcsolati háló bővítését, kétoldalú együttműködések, valamint hallgatói, oktatói és kutatói cserékről szóló megállapodások előkészítését és megkötését.

A partnerségek kialakítása tudatos és célzott felkészülést kíván meg, ugyanakkor **legalább 20-30%-ban érdemes helyet hagyni a véletlenszerű szakmai találkozásoknak is**. Ha csak lebeszélte találkozóink vannak a standon, akkor az odaérkező érdeklődők számára nem adunk lehetőséget, hogy megismerkedjenek a magyar felsőoktatással és partneri kapcsolatot teremtsenek hazánk intézményeivel. Sok esetben ugyanis két motivációval érkeznek a standra:

1. Már meglévő és jól működő kapcsolattal rendelkeznek magyar intézménnyel, jó tapasztalataik alakultak ki a közös munka során, így szeretnék kibővíteni kapcsolati hálójukat más magyar intézményekre is.
2. Egyáltalán nincs magyar kapcsolatuk, és szeretnék e területre is kiterjeszteni kapcsolati hálójukat. (Esetleg más közép-európai országgal már van kapcsolatuk, és a régióban szeretnének terjeszkedni.)

Rengeteg potenciál van a véletlenszerű – standra érkezőkkel, más kapcsolatépítő tevékenység során velünk kapcsolatba kerülő szakemberekkel való – találkozásokban. Ezt érdemes tehát figyelembe venni a felkészülés során, és az alábbi módon készülni:

Potenciális partnerkapcsolatok áttekintése és kapcsolatfelvétel

- › Egyeztetés a karokon, nemzetközi, alumni és marketing osztályokon dolgozókkal a saját intézményen belül
 - milyen meglévő kapcsolatokkal rendelkeznek a konferenciárésztvevőket, kiállítókat áttekintve;
 - milyen képzési területben, szintben érdekeltek, az együttműködés milyen formái felé nyitnak;
- › A kiállítás résztvevői adatbázisában való előzetes partnerkeresés, és előzetes tárgyalási időpontok egyeztetése:
 - meglévő partnerek feltérképezése, kapcsolatfelvétel és személyes egyeztetés szervezése;
 - potenciális új partnerek felkutatása – időpontkérés;
 - 20-30 % szabad kapacitás meghagyása a véletlenszerű találkozások érdekében.

A karoknak a konferencia résztvevői listáját ki lehet küldeni, hogy feltérképezzék a potenciális partnereket, vagy meglévőkkel egyeztetni valókat áttekintsék. Kiutazóként érdemes intézményi szinten gondolkoznunk a partnerkereséskor.

TIPP: A tárgyalási időpontokat érdemes a TKA által megküldött standbeosztásnak megfelelően szervezni. Az intézményi fókuszú kiállítások esetében a résztvevők kb. két órás intervallumban váltják egymást a standon, és két-három intézmény veheti igénybe a magyar kiállítóteret egy időben.

1. Lehetőség van tárgyalásokat szervezni a standolási időnkre.
2. Érdemes azonban kihasználni a standolási időt valós standolásra, hogy helyet adjunk a potenciális partnerekkel való tárgyalásoknak. A standolási időnkön kívülre könnyen szervezhetünk tárgyalásokat a kiállítás helyszínén biztosított tárgyaló területekre. Azonban a standon értékes órákat tölthetünk az odaérkezőkkel folytatott beszélgetéseknek és kialakult spontán tárgyalásoknak köszönhetően. Merjünk élni a lehetőséggel!

3. Felkészülés a hallgatóborzásra

Bár a hallgatóborzó vásár elsődleges célja a **hallgatók toborzása, a magyar felsőoktatás és az idegen nyelven elérhető képzések népszerűsítése** hallgatói körben, fontos aspektusa a **partnerkapcsolat-építés** is. Egyiket a másiktól nem lehet és nem is szükséges teljes egészében elválasztani. Érdemes a megjelenésnek otthont adó országban vagy városban már meglévő és potenciális partnerekkel előzetesen felvenni a kapcsolatot, és találkozót szervezni akár intézménylátogatás keretében is.

A felkészülés általános módja megegyezik a partnerkapcsolat-építő kiállításokéval, így az alábbiakban azokat szerepeltetjük, amelyek kiemelten a toborzó vásárok esetében hangsúlyosak.

A hallgatóborzó vásárookra való felkészülés során specifikus ismeretek szerzése

- az adott ország vagy régió hallgatói bázisa;
- a toborzásban érintett célközönség azonosítása (pl. a diákok mellett a szülők megszólítása)
- a felsőoktatási rendszer működése a célországban, képzési struktúra alapján a toborzás során érintett képzési szintek;
- a saját intézmény számára releváns, célország specifikus profilok beazonosítása;
- a célországban kínálható együttműködési, mobilitási programok, ösztöndíjak (különös tekintettel a Stipendium Hungaricum ösztöndíjra);
- a kiállításon jelenlévő más nemzeti pavilonok, intézmények megismerése, hasonló kínálattal rendelkező intézményi profilok felkutatása.

A saját intézményünkben érdemes adatot begyűjteni az alábbiakról:

- az adott országból/régióból érkező hallgatók, oktatók száma, képzési profiljuk megoszlása a saját intézményben;
- a saját intézményből az adott országba/régióba kiutazó hallgatók, oktatók száma;
- a megvalósult mobilitások formája, ideje;
- az intézményben az idegen nyelvű képzés során szerzett tapasztalatok, melyeket a toborzó munka során érdemes figyelembe venni;
- létező intézményközi együttműködések, megállapodások (egyetem neve, kapcsolattartó a saját intézményben és a partnerintézményben, együttműködés státusza);
- létező kutatási együttműködések és azok lehetőségének feltérképezése.

IV. MEGJELENÉS ÉS STANDOLÁS

1. Általános tudnivalók a standon

A nemzetközi megjelenéseken a magyar delegáció együttesen képviseli a magyar felsőoktatást, így annak szellemében végzi feladatát. A koordinációt a TKA látja el, azonban az intézmények szerepe és felelőssége is a megfelelő standmunka, a stand rendben tartása, az egyenlő hozzáférés biztosítása, a másik intézménnyel szembeni segítő szándék megvalósítása. A megjelenés lebonyolítása során a TKA számít az intézmények aktív szerepvállalására, kezdeményezésére és közreműködésére.

Fontos különbség az intézményi fókuszú kiállítások és a hallgatótoborzó vásárok között a stand felépítése, a standbeosztás, valamint a standolás ideje, módja. A különbségek elsősorban abból erednek, hogy míg a toborzó vásárok fókuszában a hallgatók elérése és a standon történő megszólítása áll, addig az intézményi fókuszú rendezvényeken más típusú feladatok is jelentkeznek. A kiállítással párhuzamosan konferencia is zajlik, így az intézményi képviselők folyamatos mozgásban vannak, előadásokon és tárgyalásokon vesznek részt, ami rugalmas beosztást kíván meg a standon.

	Intézményi fókusz kiállítások	Hallgatótoborzó vásárok
Cél	többirányú, standolás és információnyújtás, konferencialátogatás, külsős tárgyalások lebonyolítása, más partnerek elérése a standokon	hallgatók megszólítása és információnyújtás a standon
Stand	egy nagyobb (kb. 30 m ²), egybenyitott, egységes designnal rendelkező stand	egységes arculattal rendelkező stand, intézményi profilok szerint felosztva
Intézményi pult	nincsenek intézményi pultok, mivel nem kívánja meg a folyamatos standolást	minden intézmény rendelkezik kiállítói pulttal, ahol folyamatosan standol
Központi Study in Hungary pult	központi TKA standrész segíti a partnerek elirányítását	központi TKA standrész segíti a hallgatók tájékoztatását, orientálását
Stand-beosztás	2-3 intézmény standol kb. 2 órás intervallumban	mindenki egyszerre standol, a standbeosztás a fizikai felosztásra vonatkozik a standon belül
Stand-dekoráció	általános Study in Hungary dekoráció és információ, az intézménynevek felsorolása	egységes Study in Hungary arculat, de intézményi pultok mögött intézményi képzési lista és logó
Felszerelés, bútorzat	tárgyalási helyek kialakítása, nyitott és átjárható stand	pultok választják el a standot a kiállítótértől, kevésbé átjárható, nem hosszú tárgyalási célt szolgálnak
Intézményi szóróanyagok	ötletes kihelyezése, cél az átláthatóság	az intézményi pultokon

A kiutazást megelőzően a delegáció tagjai megkapják a pontos **programleírást, forgatókönyvet és standbeosztást**. A standbejárásra kijelölt időben közösen ellenőrizhetik, hogy a technikai feltételek fennállnak-e, kihelyezhetik szóróanyagaikat, szóró ajándékaikat.

A rendezvény ideje alatt a standhoz látogató VIP vendégről a TKA munkatárs tájékoztatja a többi intézményt.

A standfoglalást és megrendelését, a **standdekorációt**, valamint a **berendezés** beszerzését többnyire a TKA vállalja a finanszírozó program keretein belül. Vásártól függően igyekszünk lehetőséget adni olyan extra **kényelmi szolgáltatások intézményi megrendelésére**, amelyek program általi finanszírozására nincsen mód, mint például az internet vagy több áramforrás biztosítása a standon.

Amennyiben a **közös és egységes megjelenés erősítésére az intézmény felajánlásokat** tesz (dekorációs ötlet, közös figyelemfelhívó akció a standon, kóstoló kínálása a standon), **minden esetben kérjük, keresse az aktuális megjelenést szervező kollégát** a további egyeztetés érdekében.

Kérjük figyelembe venni az **aktuális kiállítás vagy vásár szabályzatát** is. Általában nem lehetséges, vagy csak előzetes bejelentés és díj ellenében van mód ételek és italok kínálatára a standon, amelyet megadott szolgáltatótól szükséges megrendelni (fogadás fogalma alá tartozik). Kisebb kóstoló kínálata (magyar édesség, keksz vagy csokoládé) lehetséges ízlésesen tálalva a standon, de kérjük, hogy előzetesen egyeztessenek a szervező kollégával.

A vásár/kiállítás mellett egyéb kiegészítő, hallgatótoborzást vagy partnerkapcsolatok fejlesztését elősegítő programokra is sor kerülhet. Ennek típusai *(részletesen lásd. I.3. Megjelenések fajtái és céljai)*

- fórum
- Explore Hungary Day
- intézménylátogatás
- hallgatói vásárral párhuzamos promóciós előadás
- kiállítással párhuzamos konferenciaelőadás
- fogadás

A kiegészítő programokra való felkészülés során érdemes egy, a **saját egyetemet bemutató előadással** készülni. A tapasztalat azt mutatja, hogy nem elegendő egy pendrive-ra lementeni az előadásokat. Javasoljuk, hogy készítsen mindenki biztonsági mentést a kiküldetés során használt előadásból.

Biztonság

A vásár alatt különös figyelmet kell szentelni az értéktárgyak biztonságos elhelyezésére. A TKA zárható szekrényeket biztosít, azonban értéktárgyat a vásár idején túl (laptop, fényképező, személyes értékek) nem szabad a szekrényekben hagyni. Javasolt a rendezvény ideje alatt a szekrényeket minden esetben használni és kulccsal zárni. Majd a nyitva tartási időn túl csak szóróanyagot és esetleg kevésbé értékes szóróajándékot hagyjunk a szekrényekben. A pultron értéket ne tároljunk, mobiltelefont ne rakjunk ki. A kihelyezett laptopokat, tableteket ne hagyjuk őrizetlenül.

2. Megjelenés az intézményi fókuszú kiállításokon

A kiállításon való feladatok alapvetően három részre oszthatók:

1. standon való megjelenés, standolás, partnerfogadás a standon
2. standon kívüli tárgyalások, konferenciaelőadások látogatása
3. off-programok, külső partnerkapcsolat-építési események

A rendezvény minél jobb kihasználása érdekében érdemes mindhárom programterületen részt venni és lehetőséget teremteni a partnerkeresésre. Az off-programok, szervezett kirándulások és egyéb **informális események kiváló terepei a jó partneri kapcsolatok megalapozásának**. A tudatos és előzetes készülés és időpontegyeztetés mellett érdemes rugalmas időtervet készíteni, hogy lehetőséget adjunk a spontán kapcsolatépítésre.

A **stand tartalommal való megtöltése közös feladat**, a magyar delegáció tagjai közösen felelnek

azért, hogy a standon folyamatos legyen az információnyújtás, az oda érkező partnerek elirányítása és a standon való bemutatkozás, valamint a stand kiadványokkal és szóróajándékokkal való ízléses felszerelése. *(A stand rendben tartásáról lásd. Etikai alapelvek rész)*

A **stand befogadási kapacitása miatt a TKA standbeosztást készít** a felsőoktatási intézményi képviselők számára. A beosztás szerint a delegáció tagjai csak a fogadó idejükben használhatják a standot az alábbi feladatok ellátására (a standbeosztás betartásáról és szabályairól ld. *Etikai alapelvek* részt):

- › **partneri találkozók, megbeszélések lebonyolítása;**
- › **standolás, információnyújtás és tárgyalás a standhoz érkező partnerekkel.**

Egyéb módszerek a partnerek fogadására és megszerezésük:

- › **névjegykártyák** gyűjtése: Érdemes a kapott névjegykártyákat jegyzettel ellátni magunk számára, hogy a későbbiekben tudjuk a kapcsolódási pontot, és a kiállítást követően a megbeszélések alapján tudjuk felkeresni a partnert.
- › **üzenőfüzet:** A standon van lehetőség egy központi füzet készítésére, amelybe a standra érkező és számunkra nem releváns, érdeklődő partnerek névjegykártyáját tűzzük. A névjegyek mellé képzési terület vagy konkrét intézménynév is írható. Érdemes a kiállítás alatt folyamatosan tanulmányozni az üzenő füzetbe írtakat, hogy ha szükséges, a nekünk érdekes partnert felkeressük.
- › **sorsolás és fogadás a standon:** A partnerek számára szervezhető nyilvános fogadás a standon standolási időben. Ezzel kapcsolatban a TKA dönt, kérem, kezdeményezés esetén forduljanak a szervező munkatárshoz. Névjegykártyák segítségével sorsolást is kialakíthatunk a standon, amelyről érdemes Save the date kártyákat készíteni a standon, hogy a sorsolás idejére visszatérjenek a partnerek, avagy e-mailben értesítjük őket a nyereményről.
- › **további akciók a standon:** A standon változatos akciókba kezdhetünk, amelyekről érdemes a TKA-val egyeztetni, hogy az egész magyar felsőoktatás népszerűsítése érdekében történjen. *(Korábbi jó példák: óriás magyaros színező, lemosható tetoválás készítése stb.)*

3. Megjelenés a hallgatótoborzó vásárokon

A hallgatótoborzó vásárok esetében az egyik legfontosabb feladat a **hallgatói elérhetőségek gyűjtése, megszerezése** a megfelelő információk bekérésével:

- › név
- › képzési terület, mely iránt érdeklődik
- › képzési szint, mely iránt érdeklődik
- › e-mail cím

Az adatokat a standon szolgálatot teljesítő munkatársak maguk gyűjtik be a hozzájuk látogató érdeklődőktől, és intézik a hallgatók megkeresését a vásárt követően. Azonban a TKA a FOI kérése esetén készséggel látja el központi (pl. ösztöndíj lehetőségekről szóló) információkkal is a vásáron regisztrált hallgatókat.

A **stand tartalommal való megtöltése** a hallgatótoborzó vásáron is közös feladat, és ugyanúgy közösen felelnek a magyar delegáció tagjai azért, hogy a standon folyamatos legyen az információnyújtás, az oda érkező partnerek elirányítása és a standon való bemutatkozás, valamint a stand kiadványokkal és szóróajándékokkal való ízléses felszerelése. *(A stand rendben tartásáról lásd. Etikai alapelvek rész.)*

Fontos, hogy a kiállító intézmények a TKA-val együttesen **minél vonzóbbá tudják tenni** a „Study in Hungary” standot a látogató közönség számára. Ennek számos eszköze lehet (videóvetítés, kreatív játékok, ajándékok stb.), amelyek adott vásár tekintetében a stand méretétől, formájától, elhelyezkedésétől függően alakulnak a TKA és a delegáció tagok egyeztetése és a rendelkezésre álló eszközök alapján. A résztvevő FOI-k kezdeményezését a TKA mindenkor örömmel veszi.

A standmunkába számos esetben a **helyi magyar külképviseletek munkatársai és alumni diákok** is bekapcsolódnak. A nyelvi és a helyi kulturális ismeretük nagyban segíti a toborzó munka hatékonyságát. A Magyarországon végzett diákokkal történő előzetes kapcsolatfelvételhez a FOI-k is nagy segítséget nyújthatnak.

A megjelenés rangját emeli **VIP személyek látogatása** a standon, mely egyúttal a média figyelmét is a standra irányíthatja. Ezekre a látogatásokra általában előre egyeztetett módon kerül sor, és azok menetrendjéről, lebonyolításáról a TKA tájékoztatja a delegációtagokat.

Partnerekkel is van lehetőség a standon találkozót szervezni, amelyhez néhány tárgyaló asztal áll rendelkezésre a standon.

A hallgatói vásárok szerves része a standolási munkával párhuzamosan zajló kiállítói **promóciós előadások**, amelyek 30-50 perces keretben, közvetlen egymás után, a vásár helyszínén külön terebben előre meghirdetett sorrendben zajlanak. Az előadások célja, hogy a kiállítók a közönség számára tömör, lényegre törő információkat adjanak országukról, intézményükről. A lehetőséget a TKA is igyekszik minden alkalommal kihasználni, ebben az esetben az előadás részleteiről előre egyeztet a delegáció tagjaival is.

V. KOMMUNIKÁCIÓ ÉS MARKETING

Az **egységes kommunikáció** kiemelt szerepet kap a külföldi megjelenések során. A **Study in Hungary brand** alatt történik a közös, TKA által koordinált promóció: országimázs kialakítása és a magyar felsőoktatás bemutatása. Ennek rendelődik alá a magyar intézmények egyéni promóciója, ugyanis a közös és egységes marketing erősíti az egyéni megmutatkozásokat. Minden kommunikációs és marketing eszköz, valamint módszer ezen elv alapján épül fel, amelybe az egyéni, intézményi elemek is beilleszthetők.

A következő promóciós **eszközök** és felületek állnak rendelkezésre:

- standdekoráció
- közös kiadványok, szóróanyagok, szóróajándékok
- hirdetés a megjelenésen, információ megosztás az online felületeken (pl. FB oldalak, vásári profil oldal)
- imázsfilmek vetítése, ppt előadás a megjelenésen
- kommunikáció a www.tka.hu és a www.studyinhungary.hu honlapokon, valamint a Study in Hungary facebook oldalon a megjelenés előtt és után

A standon különböző eszközök állnak rendelkezésre a magyar felsőoktatás és az intézmények népszerűsítésére, valamint az információadásra. A TKA munkatársával előre történt egyeztetést követően az intézmények készülhetnek egyéb eszközökkel, ötletekkel is.

Standdekoráció

A stand funkcióját tekintve eltér a különböző típusú megjelenések, azaz intézményi fókuszú kiállítások és hallgatótoborzó vásárok esetében (lásd. IV. Megjelenés és standolás). Ennek megfelelően a dekoráció is más feladatot tölt be mindkét esetben.

› **intézményi fókuszú kiállítások:**

- **Hol?** – nagyobb, egybenyitott standtér: átjárhatóság, tárgyalási helyek biztosítása, nincsenek külön intézményi pultok
- **Kinek?** – intézményi partnerek felé történő kommunikáció
- **Mit?** – általános országpromóció és a magyar felsőoktatásról főbb üzenetek, kiállító egyetemek felsorolása, elérhető képzési nyelvek és szintek feltüntetése

› **hallgatótoborzó vásárok**

- **Hol?** – egy nagyobb standtér intézményi pultokkal felosztva
- **Kinek?** – hallgatóknak, tanároknak, szülőknek, partnereknek történő kommunikáció
- **Mit?** – az általános országpromóció és a magyar felsőoktatásról, ösztöndíj lehetőségről szóló főbb üzenetek mellett intézményi felirat, logó, kép és képzési lista az intézményi pult mögött

A TKA feladata, hogy felmérje a közös megjelenést elősegítő standdal, háttérfallal és dekorációval kapcsolatos lehetőségeket és igényeket. **A hallgatótoborzó vásárok esetében a standdekoráció intézményi részeit a TKA egyezteti az intézményekkel**, a tervet elektronikus úton elküldi a résztvevő kollégáknak ellenőrzésre (képzési lista, képek és logó ellenőrzése).

Előfordulhatnak olyan megjelenések is, ahol nincs épített vázszerkezet és helyben nyomtatható, rögzített panelfal, hanem asztalok és székek állnak rendelkezésre. Ez esetben a TKA roll-up vagy x-banner elemeket készít, amelyek szintén az egységes arculatot hordozzák, így egységes standlátványt nyújtanak.

Fontos szempont a grafikai elemek tervezésekor, hogy:

- **ki a célközönség,**
- **mit szeretnénk üzeni a felületeken,**
- **milyen nyelven közvetítsük üzeneteinket.**

Példa intézményi fókuszú kiállításra:



Példa hallgatótoborzó vásárra:



TKA nyomtatott kiadványok:



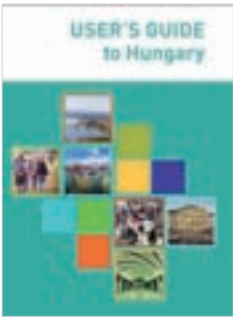

Az intézmények számára is bármikor elérhetőek a TKA által biztosított Study in Hungary kiadványok, melyeket maguk is szabadon felhasználhatnak, vihetnek magukkal tárgyalásaikra is. Az igényeket kérjük a TKA felé folyamatosan jelezni, melyek alapján a rendelkezésre álló készletek függvényében biztosítjuk az igényelt példányokat. A kiadványok a program során változhatnak. Jelenleg az alábbi kiadványok állnak rendelkezésre:

STUDY IN HUNGARY BROSÚRA (ANGOL)

- › országimázs, magyar felsőoktatás rövid bemutatása
- › TKA bemutatkozás
- › magyar felsőoktatási programok, elérhető ösztöndíjak,
- › kiállító intézményi profilok és képzési programok bemutatása

Külön brosúra készül a hallgatótoborzó és az intézményi fókuszú szakmai pool alapján.



<p>STUDY IN HUNGARY – EDUCATION MATRIX (ANGOL)</p> <ul style="list-style-type: none"> › Stipendium Hungaricum programban résztvevő intézmények képzési területei képzési szintekkel › általános információk a magyar felsőoktatásról 	
<p>STIPENDIUM HUNGARICUM ÖSZTÖNDÍJPROGRAMOT BEMUTATÓ LEPORELLO</p> <ul style="list-style-type: none"> › többnyelvű kiadvány a Stipendium Hungaricum programról, lehetőségeiről, elérhetőségekkel › jelenleg elérhető nyelvek: <ul style="list-style-type: none"> angol kínai arab orosz spanyol 	
<p>USER'S GUIDE TO HUNGARY (ANGOL)</p> <ul style="list-style-type: none"> › információs booklet a Magyarországra érkező hallgatók számára › Magyarországról, nagyobb városokról, magyar felsőoktatásról alapismeretek, használható tudás, linkekkel, további információs elérhetőségekkel 	
<p>ERASMUS+ INTERNATIONAL CREDIT MOBILITY (ANGOL)</p> <ul style="list-style-type: none"> › az Erasmus+ kreditmobilitást angol nyelven bemutató kiadvány, partnerek számára elérhetőségekkel 	

- › **Standbeosztás és kontaktlista angolul:** A standon igény szerint kifüggesztjük a standbeosztást és az intézményi képviselők elérhetőségeit angolul a tájékozódás megkönnyítése érdekében.

Online promóciós eszközök, lehetőségek

Az online eszközök lehetőséget biztosítanak a promócióra nem csak a rendezvény alatt, hanem az azt megelőző és követő időszakban is. Fontos szerepük van a felkészülésben, előzetes tájékoztatásban, éppúgy az utánkövetésben és az eredmények hasznosításában. A TKA az alábbi eszközök, online felületek által támogatja ezeket a folyamatokat:

- › A TKA a www.tka.hu **magyar és angol nyelvű oldalán** feltünteteti partnerei számára, hogy mely kiállításokon vesz részt, valamint rövid beszámolót közöl a már lezajlott eseményekről:
 - [Tervezett kiállítások](#) // • [Planned exhibition](#)
 - [Lezajlott kiállítások](#) // • [Former exhibition](#)
- › Az eseményekről a www.studyinhungary.hu oldalon is hírt adunk. Továbbá a felsőoktatási intézmények által küldött híreket is megosztjuk.
- › Lehetőség van a TKA által kezelt [Study in Hungary Facebook](#) oldalon promóciós tevékenységre, elsősorban hallgatói érintettségű eseményekkel kapcsolatban.
- › A TKA által kezelt **hírlevelekben** előzetes hírek közlésére, valamint disszeminációs céllal eredmények megosztására is van mód.
- › TKA promóciós film: szabadon osztható, felhasználható:
www.studyinhungary.hu/video-gallery.link
- › **Promóciós filmek, imázsfilmek:**
 - › A TKA többnyire nem tud biztosítani a standon kivetítőt a finanszírozó program keretei miatt. Azonban helyet biztosítunk a standon vagy a standfalán igény esetén képernyő, vagy egyéb eszköz elhelyezésére, amennyiben az intézmény vállalja annak költségeit. *(Az elérhető eszközök kiállításoként változik. Kérjük, jelezzék a TKA kapcsolattartónak igényüket, vállalásukat.)*
 - › Amennyiben az intézmény saját eszközén (pl. laptop) szeretne vetíteni a standon promóciós filmet a partnerének, javasoljuk előzetesen letölteni azt. A kiállítás általában nem biztosított megfelelő internet a letöltéshez.
 - › A hangerővel és a promóciós videók vetítésével kapcsolatban szükséges tájékozódni az adott kiállítás szabályzatában.

VI. A KIÁLLÍTÁS UTÁN – DISSZEMINÁCIÓ

A kiállítást követően számos olyan feladat vár a kiküldöttre, amely segíti a tapasztalatok beépítését, a partnerekkel kapcsolatos további kapcsolatfelvételt és közös területek, célok megfogalmazását, valamint szerepe lehet az intézmény nemzetközi irányvonalainak pontosításában, kijelölésében a régiót illetően.

A TKA **szakmai beszámolót** vár a **hazaérkezést követően öt munkanapon belül** minden kiküldött intézményi képviselőtől, amelyben a rendezvényt kapcsolatos tapasztalatok, a tárgyalási eredmények, megismert joggyakorlatok bemutatását kéri. A beszámoló a TKA által küldött formanyomtatványon készíthető el, amelyet a kiküldött által aláírva postán szükséges beküldeni. A TKA szervező munkatársai a szakmai beszámolókat, valamint saját beszámolóikat nyomán jelentést készítenek az Emberi Erőforrások Minisztériuma felé a megjelenés eredményességéről.

A TKA online **véleményfelmérő kérdőív** keretében a szervezéssel, a megjelenéssel kapcsolatos véleményeket, javaslatokat is szívesen fogad. Az elégedettség és a fejlesztendő ötletek, valamint a meglévő gyakorlatok visszaigazolása fontos alapul szolgál a jövőbeli megjelenések szervezéséhez.

A TKA a kiutazó intézmények körében **hatásfelmérést** végez a nemzetközi megjelenések hatékonyságának mérése céljából. A vásárokat, kiállításokat megelőzően és azt követően kitöltött kérdőívek nagyon fontos információkkal szolgálhatnak a megjelenés eredményességéről. Ehhez kérjük a kiutazó intézményi munkatársak közreműködését.

A visszatérést követően a kiküldött szerepe nagyon fontos az **intézményen belüli információ- és tapasztalat-megosztásban**. Néhány példa és lehetőség a disszeminációra:

- › kari koordinátorok számára partneri kapcsolatok megosztása adott tudományterületek mentén;
- › prezentáció tartása – e-mail-ben karokon is megosztható;
- › más szervezeti egységeken belüli tapasztalatomegosztás – pl. marketing osztály számára szóróanyagok, főbb üzenetek, jó példák;
- › oktatási, képzési célú tevékenységek, kapcsolatok továbbítása.

Fontos, hogy a partnerek számára a hazaérkezést követő egy héten belül **follow-up e-mailt** küldjünk, emlékeztetve őket az egyeztetések témájára, eredményeire, a folytatás lehetőségét kínálva.

VII. ETIKAI ALAPELVEK

Jelen etikai alapelvek a nemzetközi megjelenéseken dolgozó, standoló összes kolléga számára kötelező érvényűek.

1. Általános alapelvek:

- › A kiállításon vagy vásáron való részvételt az intézményi képviselők együtt vállalják, a feladatokat azonos megosztásban végzik a Tempus Közalapítvány koordinálásában, támogatásában.
- › A TKA munkatársai a standfelelősök, és ügyelnek a stand működtetésére, üzemeltetésére. Feladatuk az információszolgáltatás és -továbbítás, az időbeosztás betartatása, ők a szervezési feladatok fő koordinátorai. Ezen feladatokra a TKA munkatársak távollétében - előzetes meg egyezés alapján - az intézményi képviselők is beoszthatóak.
- › A külföldi megjelenések alkalmával, a szakmai programok közötti szabadidővel mindenki maga rendelkezik. A TKA munkatársak számára nem feladat szabadidős programok szervezése, kizárólag a szakmai programok lebonyolítása. Mindamellettt örömmel vesszük a delegáció felől érkező kezdeményezéseket.
- › A TKA munkatársak számára nem feladat az intézményekről teljes körű információ szolgáltatása, valamint nem kötelességük az intézmények helyettesítése azok standolási idejében.
- › A TKA munkatársai segítik és támogatják az intézmények partnerkeresését, és elirányítják a partnereket hozzájuk, szükség esetén fogadnak névjegykártyát, és szóróanyagot biztosítanak.
 - » **Ilyen értelemben a TKA feladatköre elsősorban támogató jellegű, mely az általa koordinált programokról, ösztöndíjakról, együttműködési lehetőségekről, illetve a magyar felsőoktatásról történő általános információnyújtást, partneri egyeztetéseket foglalja magában.**
- › Amennyiben egy adott intézményt képviselő nem tartózkodik a standnál, a többi kollégának nem kötelessége a helyettesítése, és a részletes információnyújtás a másik intézményről, azonban készségesen fel kell ajánlani az érdeklődőknek azon lehetőséget, hogy az üzenő füzetben hagyjanak üzenetet és elérhetőséget, ennek hiányában szóróanyagot és névjegykártyát adnak a standon szolgálatot teljesítők, foglalkoznak az érdeklődőkkel. A standról távozó kolléga fontos, hogy tájékoztassa a többi kollégát visszatértének várható időpontjáról.
 - » **Az intézmények támogatják egymást, elérhetőséget és kiadványt adnak az érdeklődőknek, partnereknek.**
- › A Study in Hungary stand a magyar felsőoktatást reprezentálja. Ebből kifolyólag **az olyan magyar felsőoktatási intézményeket is képviseli a TKA, melyek nem vesznek részt a kiállításon.** Standkapacitástól függően lehetőséget kapnak a standolásra azok az intézmények is, melyek önköltségből finanszírozzák részvételüket, és előzetesen jelzik a magyar standon való részvételi szándékukat a TKA felé.

- › Tekintettel arra, hogy közös standon dolgozunk, figyelünk arra, hogy a másik intézményt ne akadályozzuk a munkájában.
- › Az etikai kódex legfontosabb szabálya:
 - » **Ne viselkedj úgy a kollégáiddal, ahogy az Neked sem esne jól.**

2. Standolás ideje

2.1. Intézményi fókuszú kiállításokon

- › Az intézményi képviselő standolási idejében a standon tartózkodik, és segíti a magyar felsőoktatás népszerűsítését. Saját partnerein és előre egyeztetett időpontjain túl fogadja az érdeklődőket, és szükség szerint elirányítja a megfelelő kollégához vagy a TKA munkatársához.
- › A korlátozott standkapacitás miatt csak a standolási időben, azaz a kijelölt fogadó óráiban fogad partnereket a standon, vagy standol a pultoknál. Azaz, standolási időn kívül nem dolgozik a standon, hanem lehetőséget ad a beosztott többi kollégának, hogy akadálymentesen folytathassa partnereivel megbeszéléseit, és végezze munkáját a kiállításon.
- › A standolás kezdési idejére az intézményi képviselő időben érkezik, különös figyelemmel a reggeli időpontokra. A kiállítás kezdése előtt legalább tíz perccel korábban érkezik, hogy a standot felkészíthessük az egész napos kiállításra.
Amennyiben nem a nyitáskor van beosztva, a standbeosztás kezdő ideje előtt legalább öt perccel megérkezik a standra, hogy a másik kolléga időben át tudja adni a standolást.

2.2. Hallgatótoborzó vásárokon

- › A hallgatókat toborzó vásárok esetében nem készül standbeosztás, mindenki lehetőség szerint egy időben standol a számára kijelölt pultnál. Üres pultot ne hagyjunk huzamosabb ideig, igyekezzünk a lehető legtöbb időt az odaérkező hallgatókkal foglalkozni. Természetesen tárgyalások, egészségügyi szünetek, ebéd- és kávészünetek beiktatására lehetőség van.
- › Mivel a toborzó vásárokon a kollégák egy időben tartózkodnak a standon, a legfontosabb etikai szabály, hogy tekintettel legyünk az odaérkező hallgatókra, és tartsuk tiszteltben a kollégák munkáját, hagyjunk teret mindenki érvényesülésére.

3. Stand rendben tartása, értékek a standon

- › A stand rendben tartása közös feladat, minden intézményi képviselő felelős érte.
 - Az intézményi fókusz kiállítások esetében a rendért felelnek legfőképp a standbeosztás szerint jelenlévő intézményi képviselők.
 - A hallgatótoborzó vásárok esetében minden intézményi képviselő a saját pultját rendben tartja, és figyel a stand általános kinézetére, segíti a TKA munkáját ebben.
- › A stand zárása során olyan állapotban zárjuk a standot, hogy az másnap nyitható legyen.
- › Az intézményi képviselők felelnek a csomagjaik elpakolásáért; a csomagok, dobozok, táskák és épp nem használatos szóróanyagok és ajándékok az erre kijelölt, zárható szekrényekben tárolandók.

- › A szóróanyagok és a szóróajándékok pulton való igényes elhelyezése, azok folyamatos utánpótlása az intézmény feladata. A folyamat koordinálását segítik a TKA munkatársak.
- › A közös standfelületekre (polcok, pultok, brosúratartók) kihelyezett szóróanyagok kapcsán biztosítani kell a partnerek, illetve a hallgatók felé a kiállítás egész ideje alatt az egyenlő hozzáférést. Különösen igaz ez az intézményi fókuszú kiállításokra, amelyeken az intézmények nem rendelkeznek saját pultokkal.

» A kollégák tiszteletben tartják egymás anyagait, nem helyezik át, és nem takarják el a másikat.

- › Értéket ne hagyjunk a standon, a TKA biztosít zárható szekrényeket. Minden esetben ajánlott használni azokat. A TKA munkatársak nem vállalnak felelősséget az elől hagyott értékekért.

» Mindenki saját felelőssége az értékeinek biztonságba helyezése a standon.