

Het ontwikkelgesprek

Opleiding: Commerciële Economie

Academie: AMBM

Variant: Voltijd

Locatie: Breda

ISAT-code:

Datum ontwikkelgesprek: 5 feb.2020

Aanwezig: Directie, docenten, onderwijskundige van de opleiding

Panelleden:ⁱ Voorzitter, panellid, studentpanellid, secretaris

Opleiding: Commerciële Economie

Vraagstukken:

1. Inleiding

Na een zorgvuldig voorbereidend traject met medewerkers, studenten en werkveld heeft Avans Hogeschool in januari 2020 haar ambitie 2020-2025 vastgesteld. Één van de bouwstenen in deze ambitie is de ontwikkeling naar Flexibel Onderwijs en hoe wij hier als Avans Hogeschool verder vorm aan willen geven.

De insteek van het ontwikkelgesprek is om de panelleden mee te nemen in onze ervaringen met betrekking tot flexibel onderwijs tot nu toe aan de hand van onze minor "Digital Nomads". Bij deze minor worden de principes van flexibel onderwijs reeds toegepast. Dit vraagt iets van de onderwijsorganisatie, de docenten en de studenten. Deze uitdagingen willen we graag met het panel bespreken en we leren graag ook van de aanwezige ervaringen en beelden.

De minor "Digital Nomads" heeft op 23 juni 2020 de Avans Innovatieprijs gewonnen.

2. Opbouw van de Minor

"Now is the time to act and take back control of your life. If you believe what we believe that you can create the life of your dreams, take this step. Get your freedom back. Scrap the 9 to 5 lifestyle and be profitable in business."

Bovenstaande geeft een mooi beeld van een Digital Nomad, werken aan wat voor jou relevant is, zelfstandig, internationaal en ambitieus. Deze Minor helpt bij het oplossen van de uitdagingen die een ondernemer/marketing manager krijgt wanneer zijn bedrijf groeit.

Volgens onderzoek van de VU (J. Schlegelmilch, 2018) verandert de manier van werken en zijn Digital Nomads sterk in opkomst. Tijd en plaats onafhankelijk werken wordt steeds belangrijk volgens MIT (Moen, 2016). Mensen werken hierdoor effectiever en zijn tevredener. De student kan kiezen uit verschillende modules in binnen- en buitenland. Door 8 verschillende modules te kiezen en zelf een toepassing op het bedrijf te formuleren is de student 100% aan de bal.

Alle blokken die succesvol zijn kunnen geïntegreerd worden in het onderwijs. Het is makkelijker om het onderwijs te vernieuwen en er kan makkelijk geëxperimenteerd worden met blokken van 2 weken.

Innovatie en lef

Voor het eerst in de schoolcarrière van de student bepaalt hij/zij welke vakken hij wil volgen binnen of buiten Avans Hogeschool en wat hierbij opgeleverd wordt om de competenties aan te tonen. De student en docent worden zo getriggerd om nieuwe dingen te proberen en 100%

aan te sluiten op de vraag die ontstaat bij het ondernemen. De eenvoudige mogelijkheden om naar het buitenland te gaan voor enkele weken zijn tevens trigger om veranderingen aan te gaan in de leeromgeving en energie te krijgen om de volgende stap te zetten in de eigen onderneming/carrière. De student wordt gestimuleerd om zijn eigen leerdoelen te formuleren (principes van leren), daarmee commitment te geven aan de eigen ontwikkeling. Studenten gaan daarmee uit hun comfort zone en in de learning zone. Doordat er 80/100 studenten een nieuwe minor kiezen met circa 25 keuze blokken, ontstaat een zeer groot aantal variaties die niet van tevoren in te schatten zijn. Dit betekent zowel voor de inzetcoördinator als de betrokken docenten erg veel verandering en flexibiliteit.

Ambitie 2025

De minor is volledig modulair op de eerste week na. Modules binnen en buiten Avans Hogeschool zijn mogelijk. De minor biedt een goede pilot voor de ambities van Avans Hogeschool. Daarnaast zal de docent door de versplintering van kennisaanbod in de minor automatisch verbreding in kennis krijgen. Men leert hands on welke onderwerpen en vaardigheden op termijn in het curriculum opgenomen dienen te worden en middels welke werkvorm. Samenwerkingen met Avans Innovative Studios (AIS), Urban Living Lab (ULL), Avans Ondernemerscentrum (AOC) en internationaliseren zorgen dat we het maximale rendement uit de organisatie halen. Maar de doelstelling is om met veel meer academies samen te werken om ultiem resultaat te behalen. Een module HRM, een module Finance, een module ICT; allemaal op andere academies.

Succes en overdraagbaarheid

De wens om te ondernemen wordt ieder jaar groter onder studenten. Deze minor geeft ze de kans deze op te starten in 'pressure cooker' format. Of om de bestaande onderneming naar een nieuw niveau te tillen. Het modulaire karakter geeft de student de kans om precies die modules te kiezen die nodig zijn voor haar/zijn groei. Als een module niet aanwezig is zoeken we deze op andere academies of in e-learning format.

De minor is een spin off van onderwijseenheden uit het curriculum. Vanaf september 2020 zal de opleiding Communicatie ook modules gaan aanbieden binnen de minor, veel van onze studenten zijn geïnteresseerd in elkaars curriculum, we bundelen de krachten.

Zinvolle plaats in curriculum

De minoren zijn de kraamkamer van AMBM voor nieuwe inhoud en didactische vormen. De minor moet de academie doen leren hoe we ons als organisatie moeten opstellen om modulair onderwijs op grote schaal aan te bieden. Daarnaast is het voor de ondernemende student een goede plaats in het curriculum om de business voort te zetten. Binnen HBO Nederland is er veel vraag vanuit studenten naar onderwijs waarin de student de mogelijkheid heeft om daadwerkelijk te ondernemen. We sluiten op de vraag van de ondernemer aan in plaats van andersom.

3. Aangeboden modules

In onderstaande tabel staat een overzicht van de modules die voor dit jaar klaar staan. We breiden deze in de komende jaren uit door samenwerkingen aan te gaan met externe instanties en academies binnen Avans Hogeschool, lectoraten etc

Onderwerp/ Thema	
Mobile & Competitor optimized SEO	<i>In dit blok gaan we de zoekmachine marketing naar een hoger niveau tillen. De basis is bij de meeste studenten bekend maar nu gaan we met complexe tools en strategie zorgen dat je op pagina één komt en blijft. Dit door competitor based SEO. Kijk naar tools als AHREFS voor meer insight. De mobile SEO geeft nieuwe technische uitdagingen die we behandelen en uitvoeren.</i> <i>In de 2e week gaan we werken met content promotie en custom rapportages.</i>
Video marketing	<i>In dit blok wordt video maken gecombineerd met een economische, commerciële insteek. We starten met theorie rondom video marketing en het maken van animatievideo's voor zakelijk gebruik. Deze video's kunnen worden ingezet voor klantconversie maar ook als tool om revenu te verwerven op bijvoorbeeld Youtube. Afhankelijk van je bedrijfsdoelstellingen kan je deze video('s) gaan inzetten.</i> <i>In de tweede week werken we met animated gif marketing en zetten we dit in als digitale guerrilla marketing.</i>
Design thinking - AIS	<i>Design Thinking geeft handvatten om (complexe) vraagstukken op te lossen en inzichtelijk te maken. Zoals de naam al aangeeft: Design thinking draait om denken én handelen, maar wel op een andere manier dan je waarschijnlijk gewend bent.</i> <i>Bij Design Thinking ontwikkel je uiteindelijk nieuwe ideeën om jouw vraagstuk mee op te lossen. Die oplossing wordt niet zozeer gevonden in de nieuwste technologie, het inkopen van een nieuw product of de dienst, maar in de échte ervaringen van jouw doelgroep. Die doelgroep staat centraal door het vraagstuk telkens vanuit haar behoeftes te definiëren. Daarbij is het belangrijk dat er ook gekeken wordt naar de context van de doelgroep om bijvoorbeeld een goede marktbenadering te realiseren.</i>
Usability & Neuromarketing	<i>In dit blok wordt (neuro)psychologie gecombineerd met een economische, commerciële mindset. We starten met de meer algemene (neuro)psychologie, waar de geschiedenis, de ontwikkeling en de verschillende stroming vanuit de psychologie beknopt besproken worden. We behandelen o.a. hoe mensen nadenken, hoe het geheugen werkt, welke rol emoties hebben, welke cognitieve valkuilen er zijn en wat er allemaal komt kijken bij het maken van keuzes. Dit zal besproken worden aan de hand van verschillende onderzoeken en psychologen. Vervolgens zal vanuit deze wetenschappelijke, psychologische basis de stap gemaakt worden naar de commerciële invalshoek. Hoe kan de kennis van (neuro)psychologie worden gebruikt voor commerciële doeleinden? Verschillende grote bedrijven, campagnes en werkwijzen zullen besproken worden en op welke manier dit invloed heeft op de consument. Uiteindelijk gaat de student aan de slag hoe deze kennis toegepast kan worden op het eigen werk/bedrijf.</i>
BlockChain	<i>In dit blok gaan we dieper in op de toepassing van BlockChain en Cryptocurrency. BlockChain is een wereldwijde revolutie in database technologie en neemt de hype cryptocurrency met zich mee. Hoe kunnen we deze nieuwe technologie en hype inzetten voor onze bedrijven en hoe weten we of de dollar volgend jaar nog wel bestaat als wereld valuta?</i>
Dropshipment	<i>Dit blok kijkt naar het opzetten van een dropshipment business. Zonder inventaris online verkopen is een enorme trend. We stappen er vol goede moed in en gaan kijken of we daadwerkelijk tot verkoop kunnen komen in deze turbulente business.</i>
Marketing Automation – e-mail marketing	<i>In dit blok gaan we werken aan het automatiseren van het marketing proces en het inregelen van professionele email marketing campagne. Door hier de juiste software voor in te zetten en te testen door middel van A/B testing kunnen we hier proberen optimale resultaten te halen.</i>

Onderwerp/ Thema	
International Sales	<i>In dit blok gaan we dieper in op de sales. Bij het opstarten van deze module komt heel even wat psychologie kijken, want welke rol speelt psychologie in de sales? We gaan vervolgens met name in op gesprekstechnieken. Op welke manier kan jij jezelf als Young Professional voorbereiden op een gesprek met een persoon, hoe stel je doelen voor een salesgesprek en hoe richt jij jouw gesprek zo effectief mogelijk in? Hier zal het belang van (verschillende soorten) vragen stellen worden besproken, hoe jij de andere persoon als het ware kan “sturen” naar jouw product/dienst en hoe je om kan gaan met tegenwerpingen. Op welke manier kan jij impact uitoefenen op de andere persoon? Ook is er de mogelijkheid om praktische vaardigheden te leren, zoals het voeren van een koud acquisitiesprek, of onderhandelstrategieën.</i>
Talen Cursus Spaans – Granada (Bijkomende kosten!)	<i>In dit blok gaan we dieper in op de talen. Bij het opstarten van deze module vragen we een week zelfstudie. Je gaat aan de hand van talen software als Rosetta Stone of DuoLingo een programma volbrengen. De volgende week gaan we naar het buitenland! Je kan naar Granada om daar een week aan de universiteit Spaans te leren. Of naar Manchester om daar aan je Engels te werken. Er is ruimte voor het opdoen van cultuur en natuurlijk het lekkere eten. De kosten aan deze week zijn voor eigen rekening.</i>
Talen Cursus Engels – Manchester (Bijkomende kosten!)	<i>In dit blok gaan we dieper in op de talen. Bij het opstarten van deze module vragen we een week zelfstudie. Je gaat aan de hand van talen software als Rosetta Stone of DuoLingo een programma volbrengen. De volgende week gaan we naar het buitenland! Je kan naar Manchester om daar een week Engels te verbeteren. Er is ruimte voor het opdoen van cultuur en natuurlijk het lekkere eten. De kosten aan deze week zijn voor eigen rekening.</i>
Data marketing	<i>In dit blok gaan we dieper in op Business Intelligence en datamarketing. De waarde van data is een paar jaar geleden hoger gekomen dan die van ruwe olie. Maar hoe ga je nu praktisch gezien met die data om? We leren praktische vaardigheden en gaan werken met de data analyse tool Tableau. Hierbij werken we met een online leeromgeving waarbij je vooral veel zelf aan de gang gaat en we een concrete voorbeeld case.</i>
Digital advertising – 20€ inleg vereist!	<i>In dit blok gaan we dieper in op digitaal adverteren. Google Adwords, affiliate marketing en Social Advertising diepen we uit en zetten we in voor onze digitale doelstellingen. Belangrijk hierbij is dat je echt zelf budget te besteden hebt. Dit is een belangrijke randvoorwaarde om hier deel te nemen. Je haalt hierbij ook online Google certificaten.</i>
Photoshop	<i>In dit blok leren we je hoe je Photoshop kan gebruiken voor je eigen bedrijf. Maak een mooie flyer, bewerk een foto om een goede header image te maken, of bepaal zelf nog een ander doel. We werken met een online leeromgeving van Adobe en hebben concrete trainingen om je skills naar een hoger niveau te tillen.</i>
MOOC – Find your own	<i>Er is in de minor veel ruimte om zelfstudie te doen. Er zijn enorm veel MOOC's online, e-learning cursussen van universiteiten, die kennis verschaffen die wij je niet kunnen bieden. Kies wat er bij je past, wat helpt jou bedrijf verder?</i>
Go Global	<i>De student kan op eigen initiatief deelnemen aan internationale weken die op of rondom Avans Hogeschool worden georganiseerd. Veronique de Jong (Internationale coördinator) levert hier ideeën voor aan. Maar eigen input is immer mogelijk.</i>
Lean startup	<i>In 2 weken ga je een bedrijfsidee opzetten. Van een “probleem” achterhalen bij potentiële klanten, naar een eerste prototype bouwen. Je gaat het in 2 weken allemaal doen. Een high pressure cooker, waarbij er veel wordt verwacht van je ondernemerskwaliteiten. We gebruiken hierbij de theorie van Lean startup. Bij Lean startup draait het vooral om Build-measure-Learn. Je blijft dus niet lang interviewen en enquêtes houden, maar je gaat vooral snel aan de gang en je gaat testen.</i>
HACKATON Polen (Krakau) excl. kosten Reis/verblijf	<i>Met een internationaal multidisciplinair team ga je aan de slag om in één week een probleem te tackelen. Je blijft de week in Polen met een flinke club studenten.</i>

Conclusies vanuit het ontwikkelgesprek:

Bespreekpunten tijdens het ontwikkelgesprek

Digital Nomads is voorbeeld. Vanuit hier willen we lering trekken richting meer flexibel toekomstig CE onderwijs. De volgende vragen en dilemma's zijn besproken en in beknopte vorm opgenomen.

- **Hoe gaan we om met schommelende studenten aantallen op grote en kleine schaal? Bijv. klassen die maar half vol zitten en de bekostigingsproblematiek die hier bij hoort.**
Coaching is een belangrijke aandachtspunt, van wie is de student? Is het een student die via CE binnenkomt of een student die modulair binnenkomt vanuit een andere opleiding of hogeschool. Dat onderscheid moet je maken, wie is zijn coach?
Welke mate van flexibiliteit is er in de wetgeving?
Maak een keuze in wat je wilt gaan doen, zover zijn we in Nederland nog niet. Je moet keuzes maken die binnen de organisatie passen.
- **Hoe flexibel is het docententeam? Wat kunnen we vragen van onze collega's?**
Docenten kijken nu nog te veel naar het management. Daag ze uit om meer over de grenzen van de vakken heen te gaan kijken. Je ziet dat het lastig wordt wanneer het dan over *echt* samenwerken gaat. Vaak zie je nu ook nog dat vanwege bepaalde ingebakken werkwijzen docenten veel extra werklast zelf creëren.
- **Hoe flexibel is onderwijslogistiek? Traditioneel vooruit roosteren is niet meer mogelijk.**
Het tempo in de standaard opleiding is erg traag. Om dit moment zijn dit soort processen nog onvoldoende flexibel om dit soort onderwijs goed te kunnen ondersteunen.
- **Wat zien jullie Welke kant moet het uit gaan?**
 - Geen kleine eenheden meer, dan kun je gaan uitwisselen. Dat is nog best lastig. Meer geïntegreerd lesgeven en toetsen. Wat zijn de landelijke leerdoelen en hoe toets je dit in grotere eenheden?
 - Eenheden moeten vergelijkbaar zijn. Bij het modulair maken (en op een ander manier, plek) wordt de uitwisseling makkelijker. Grotere eenheden is echt een must. Kritischer kijken naar wat wil je in de toetsing bereiken.
 - Je ziet flexibilisering ook terug in het werkveld. Vitaliteit, lekker in je vel, ook in bedrijfsleven wordt meer flexibiliteit in opleiding geboden. Maar wat vindt het bedrijfsleven ervan dat je een marketeer aanneemt die slecht 70% marketing vakken heeft gedaan en 30% andere dingen? Kijk naar het voorbeeld van rechten, die beginnen ook weer opnieuw in de praktijk.
Wat onderscheidt ons nog van een heel specialistisch opgeleid iemand? Hamvraag niet iedereen heeft straks een bachelor diploma; diploma fabriek wordt steeds minder belangrijk! Wel het soort student dat je aflevert, de intrinsieke motivatie, daarmee ben je onderscheidend. Het "menu" dat iemand heeft doorlopen en het competentiepaspoort dat daaruit komt. Multidisciplinair vereist dat je de doelen breed moet formuleren. Elke student een mentor, die met hen in overleg/in gesprek gaan om de leerdoelen te bepalen.

Tot slot

Alle hogescholen verhouden zich tot de ontwikkeling naar flexibel onderwijs en zijn met deze vraag bezig. Het vraagt een hele transitie die niet van de één op de andere dag gerealiseerd is, maar waar we wel van elkaar kunnen leren op basis van de best practices en ontwikkelingen binnen de instellingen.

Toelichtingⁱⁱ:

- Het ontwikkelgesprek is een verplicht onderdeel van de visitatie. De uitkomsten van het ontwikkelgesprek maken geen deel uit van het adviesrapport dat door NQA wordt opgeleverd.
- De opleiding zorgt voor een notulist en maakt het verslag waarin uitsluitend de conclusies worden opgenomen.
- Het verslag wordt door de opleiding ter verificatie en vaststelling aan het panel voorgelegd.
- Het verslag die te voldoen aan de privacy-wetgeving. Het advies is om 2 verslagen te maken. Één versie met namen en rollen voor de opleiding zelf en één geanonimiseerde versie ter openbare publicatie. De rollen van de aanwezigen worden in deze versie wel opgenomen. Het verslag dient uiterlijk binnen één jaar na de visitatie te worden gepubliceerd.
- Na vaststelling stuurt de opleiding het geanonimiseerde verslag in pdf-vorm naar Accreditatiesupport LIC <accreditatiesupport.lic@avans.nl> én naar de LIC kwaliteitsadviseur van de academie.
- Accreditatiesupport regelt dat het ontwikkelverslag wordt gepubliceerd op de openbare pagina: <https://www.avans.nl/over-avans/organisatie/avans-hogeschool>
- Bij een volgende visitatie dienen de uitkomsten van het ontwikkelgesprek meegenomen te worden in de zelfevaluatie en bij het beoordelingsproces.
- Op de website van NQA vindt u de handreiking Succesvol ontwikkelgesprek, die de opleiding helpt het ontwikkelgesprek in te richten: [Succesvol ontwikkelgesprek | NQA](#)

ⁱ De namen van de panelleden hoeft u niet op te nemen in het verslag ivm privacygevoeligheid

ⁱⁱ De toelichting kunt u uiteraard verwijderen uit het definitieve verslag