

Referat

Mødetidspunkt	9. marts 2023 kl. 09.00 - 12.00
Mødested	Hobrovej 85, 9000 Aalborg
Lokale	CHV 2.1.16
Referent	Rikke Schouboe Larsen
Deltagere	Henrik Bloch, Norriq (henrik.boch@norriq.com) Mikkjal Niels Helmsdal, Fjerritslev Gymnasium (mh@fjerritslev-gym.dk) Morten Grabowski Kjær, Luksusbaby (morten@luksusbaby.dk) Morten Lund Dam, Aalborg Handelsskole (mla@ah.dk) Stefan Berg, Global Tools (mester@globaltools.dk) Martin Andreasen, Studerende, (1087427@ucn.dk) Henrik Ranum, UCN (hra@ucn.dk) Mikkel Golding Faaborg, UCN (mgf@ucn.dk) Claus Jensen, UCN (clje@ucn.dk)
Fraværende	Rikke Carlé, PhD Fellow, Sales and Sales Management, Aalborg Universitet (rikkeca@business.aau.dk) Lars Granat Jensen, CMO, RareWine (lgj@rarewine.dk) Elsebeth Zimmermann Nielsen, Studerende (1087481@ucn.dk)
Mødeleder	Claus Jensen
Afdeling	Top-up Businessuddannelserne

Uddannelsesudvalgsmøde - E-handel

1. Godkendelse af dagsorden

2. Præsentationsrunde

Da det er første gang, at uddannelsesudvalget mødes, er der en kort præsentationsrunde af udvalgets medlemmer.

Uddannelsesleder Claus Jensen gave en kort introduktion til mødet og ønsker og forventninger til uddannelsesudvalget.

Henrik Bloch, Commercial manager hos Norriq Har arbejdet med e-handel på konsulentsiden og har stor erfaring med e-Commerce projekter. Han har ønsket en e-handels uddannelse i lang tid og glæder sig til at bidrage til opbygningen

Mikkjal Niels Helmsdal, Rektor Fjerritslev Gymnasium og han repræsenterer de almene gymnasier og fødekæden.

Morten Grabowski Kjær, direktør for Luksusbaby, som familien selv har startet op. Han har derfor også stor erfaring med kundepotentiale og opbygninger af en virksomhed.

Morten Lund Dam, Uddannelseschef hos Aalborg Handelsskole. Han er repræsentant for fødekæden. Morten arbejder med bl.a. ledelse, salg og markedsføring.

Stefan Berg, direktør hos Global Tools, der er en lille online virksomhed. Global Tools har været case-virksomhed i opstarten af e-handelsuddannelsen. Han glæder sig til at være en del af udvalget og at kunne følge med i udviklingen af uddannelsen.

Martin Andreasen, studerende på UCN. Har tidligere været afdelingsleder i en større virksomhed, men valgte for et par år siden at læse markedsføringsøkonom, inden han begyndte på e-handel i september 2022.

Henrik Ranum, underviser på E-handel. Han har været hos UCN i et par år og har arbejdet mange år i it-virksomheder.

Mikkel Faaborg, underviser på E-handel. Han har en baggrund indenfor marketing og innovation. Han sidder desuden som faglig studievejleder på uddannelsen. "Kunderejsen på webshoppen" er et af de områder, han er specialiseret indenfor.

Claus Jensen - er uddannelsesleder for 5 top-up uddannelser på UCN Business.

Rikke Schouboe Larsen – Studiesekretær og koordinator for top-up uddannelserne Innovation og Entrepreneurship, International Handel og Markedsføring samt E-handel.

3. Kommissorium for uddannelsesudvalget

Claus Jensen vil kort gennemgå kommissoriet for uddannelsesudvalget med fokus på hvilke opgaver udvalget bør og kan have fokus på samt forventningerne i forhold hertil.

Efterfølgende er der en drøftelse af, hvilke fokusområder uddannelsesudvalget derudover gerne vil have belyst, drøfte og selv bidrage med.

Et uddannelsesudvalg er ret afgørende, og det bliver tillagt stor værdi.

De beslutninger og drøftelser, der bliver taget i udvalget, er vigtigt i forhold til udvikling af uddannelsen, så vi er sikre på, at vi har den bedst mulige uddannelse inden for dette felt.

Udvalget har også mulighed for at få indflydelse på hvilke temaer, der bliver drøftet. De enkelte medlemmers input er vigtige.

Claus gav desuden en kort introduktion til UCN. UCN repræsenterer uddannelser indenfor Pædagogik (3 udd.), Sundhed (7 udd.), Teknologi (17 udd.) og Business uddannelser (13 udd.).

E-handel er en af 5 overbygningsuddannelser på Business. For at blive optaget på uddannelsen skal man have en af følgende uddannelser, for at have en direkte adgang.

Handelsøkonom, Entrepreneurship og design, Finansøkonom, Logistikøkonom, Markedsføringsøkonom, Multimediedesigner og Serviceøkonom.

Alternativt kan man søge ind med en individuel kompetencevurdering, hvor man kan komme med en helt anden baggrund og blive vurderet ud fra de erfaringer, man har.

De studerende, som går på uddannelsen nu, kommer oftest fra en erhvervsakademiuddannelse. Det er en fordel, når der kommer en blandet flok, da en høj diversitet giver en god dynamik i uddannelsen.

UCN har en mission om at udvikle Nordjylland og at være en regionalt forankret praksisnær vidensinstitution, der med nationalt og internationalt udsyn uddanner og danner de professionelle, som nu og i fremtiden skal skabe bæredygtig vækst og velfærd.

Sammen med professioner og erhverv skaber UCN en særlig læring, viden og innovation, der er nødvendig for, at studerende, virksomheder og institutioner kan og tør handle reflekteret i de dilemmaer, udfordringer og muligheder, som følger af teknologiske og samfundsmæssige forandringer.

4. Update på E-handelsuddannelsen

Gennemgang af uddannelsens set-up og kort status på uddannelsens opstart.

Uddannelsen begyndte i september 2022. Der blev optaget 30 studerende, som også er det, som uddannelsen er dimensioneret til.

Uddannelsen har fokus på at uddanne til relevante områder, med kvalitet og viden.

Uddannelsen bliver udbudt 6 steder i Danmark og der er en fælles national studieordning for de overordnede rammer på landsplan. Herudover er der en institutionel studieordning, som er mere detaljeret i forhold til hvordan uddannelsen er bygget op på UCN.

I optaget bliver der afviklet personlige samtaler med alle ansøgere, hvor man har en god snak om hvad den studerende drømmer om, og hvad det er for en uddannelse. Det skal være med til at afklare den studerende i forhold til, om det er det rette valg.

Mikkel fortalte om e-handelsuddannelsen på UCN.

Forskellen på top-up og grunduddannelsen er i bund og grund, hvordan man udvikler den viden de kommer med fra f.eks. grunduddannelser til kompetencer og til sidst at kunne tage en beslutning.

De studerende har fra begyndelsen lært at stå på egne ben og blive kastet ud på "dybt vand". De arbejder med case-virksomheder, udarbejder små webshops, deltager i konferencer og skal opbygge netværk.

De skal forstå de rammer, de arbejder i/med og de problematikker, de kan møde i arbejdet.

Uddannelsen er bygget op i temaer og ikke i decideret undervisning i enkelte fag. De studerende er selv med til at skabe uddannelsen. UCN har bygget og sat rammen som de studerende agerer indenfor. Det har krævet lidt tilvænning fra de enkelte studerende, fordi de i mange år har været vant til at køre almindeligt skema.

De bliver skubbet lidt ud over kanten og presset ud i situationer, hvor de skal lære at tage beslutninger og ansvar, uanset om det er godt eller skidt. De lærer af fejl, og at man ikke "i den virkelige verden" kun kan nøjes med at arbejde med et område ad gangen. Der kan komme noget ind fra både højre og venstre, som man ikke lige har forventet.

Uddannelsen er bygget op på følgende måde:

- **1. semester**
 - Tema 1: Digital forretningsudvikling
 - Tema 2: Teknologisk brugeroplevelse
 - Tema 3: Datadrevet marketing
- **2. semester**
 - Tema 4: Explorative research
 - Tema 5: Professionel vækstplan
 - Tema 6: Digital marketing og metode
- **3. semester**
 - Praktik og bacheloropgave

5. De studerendes perspektiv

Indlæg fra vores studerende i forhold til deres oplevelser ved at gå på uddannelsen her på det første år.

Som studerende fortalte Martin, at der har været en del frustrationer i begyndelsen, fordi følelsen var, at man stod lidt alene med sine uddannelsesmæssige udfordringer i den enkelte opgave/case. Der er blevet søgt sparring ved underviserne og med stædighed og god vilje, er de studerende kommet ud på den anden side og har fået en god læring med sig. Bakken var stejl at komme op ad, men er heldigvis fladet godt ud.

Fordybelsen, som de studerende er i gang med nu, har været rigtig godt. Det er med til at afklare de studerende i forhold til, hvad de ønsker at bruge deres uddannelse til på sigt.

6. Tema: Kompetencer

På baggrund af kort indspark ønskes en drøftelse af nuværende og fremtidige kompetencebehov for kommende dimittender.

Drøftelsen skal gerne resultere i konkrete forslag til, hvilke kompetencebehov uddannelsen skal være opmærksomme på fremadrettet, således at de fremadrettet eventuelt kan indarbejdes i uddannelsen.

Det er vigtigt at man ikke kun vægter BtC-delen i uddannelsen. I øjeblikket er der stort marked for BtB. Det er en vigtig gren at tænke ind, da det er i stigende vækst, uanset om det udefra set ser ud til, at man kun kører BtC.

Det er noget, som uddannelsen gerne må have fokus på i forhold til de kommende praktikker.

Hvordan får vi BtB gjort mere attraktiv for de studerende? Det er mere komplekst, når man kigger på BtB virksomhederne. De virksomheder, som har været inde og præsenteret for de studerende, har ikke altid været gode nok til at sælge sig selv og tale i de unges sprog/på de unges niveau.

Kompetencer:

Relations skabende adfærd er en vigtig kompetence. Det mindset, som man kommer med, betyder rigtig meget.

En bred forståelse og fornemmelse for virksomhedens drift er vigtig. Ikke detaljeret og på specialist niveau, men et overordnet kendskab vil være en fordel.

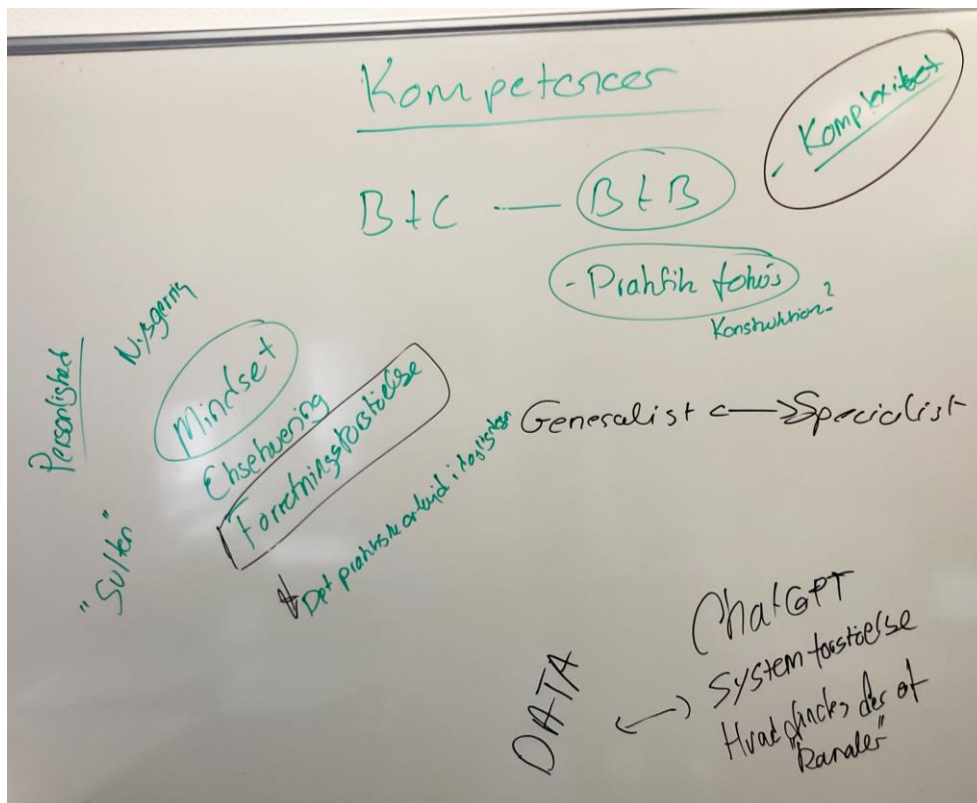
Specialist ⇔ generalist: Specialistviden kan man ofte købe sig til – hvor generalister ved lidt om alt muligt og forstår sammenhænge.

Vær nysgerrig på virksomheden – bliv ved med at undersøge og være "sulten"

Af tekniske systemer er det bestemt en fordel, at man har kendskab til

- ChatGPT
- Systemforståelse (ikke være systemforskrækket)
- SoMe – hvad findes der, og hvad kan de forskellige kanaler bruges til?
- Power Bi
- PIM
- CRM og ERP vil være meget relevante if. til BtB.
- Dataforståelse

Der er rigtig mange systemer, men det kommer også meget an på, hvilken retning man går med sin praktik/uddannelse. Der kommer ofte noget nyt – og generelt skal man være godt up to date med mulighederne.



Praktik / Praksis

Udvalget drøftede muligheden for at komme i praksisforløb/praktik. Det kom der følgende ud af:

De første to-fire uger i en praktik går ofte med at blive introduceret til virksomheden og finde ud af, hvad det er de skal arbejde med. Det gør, at 3 måneders praktik virker som kort tid.

Hvis det er muligt at begynde med et praksisforløb med et 14 dages introduktions forløb med efterfølgende 1 dag om ugen i 1-1½ år før den fastlagte praktik, så vil det klart være at foretrække. På sigt kan det også kaste et job af sig, da den studerende opnår en masse erfaring og kendskab til arbejdsflow og forretningsdrift.

7. Mødekalender 2023/2024

Planlægning af møder for efterår 2023 og forår 2024.

14. juni 2023 kl. 08.30 – 11.30 - Norriq

10. oktober 2023 kl. 08.30 – 11.30 – Luksus Baby

5. marts 2024 kl. 08.30 – 11.30 - ?

UCN afvikler årsmøde for alle uddannelsesudvalg 27. oktober 2023

8. Næste møde 14. juni 2023

Mødet bliver holdt hos Norriq og afsluttes med frokost.

Punkter til næste møde.

- Præsentation af praktik

Kommende Temaer:

- Forretningsforståelse

9. Eventuelt

I.a.b.