

Referat: Uddannelsesudvalgsmøde for Markedsføringsuddannelserne

Mødetidspunkt	17. september 2025 kl. 14.30 - 17.00
Mødested	Hobrovej 85, 9000 Aalborg
Lokale	1.0.12
Referent	Tina Dietz Toppenberg
Deltagere	Mads G. Ruby (mgr@jyskanalyse.dk) Sune Andersen (svanehoj@gmail.com) Mette Dietz Lilkær (mdl@portofaalborg.com) Christian Warming (cw@aalkat-gym.dk) Frederik Smith Frederiksen (10631925@ucn.dk) Martin Fromberg Hansen (10460097@ucn.dk) Birgitte Hvingel Jørgensen (bihj@ucn.dk) Karen Rubæk (kru@ucn.dk) Claus Jensen (clje@ucn.dk)
Fraværende	Jens Uggerhøj (jens@uconnect.dk) Lone Damgaard Knudsen (ldk@ah.dk) Hans Peter Wolsing (hpw@startinfo.dk) Jens Kjær Sørensen (jks@ucn.dk)
Mødeleder	Karen Rubæk og Claus Jensen
Afdeling	Service- og Markedsføringsuddannelserne

1. Godkendelse af dagsorden

Godkendt

2. Opdatering og status fra Markedsføringsøkonomuddannelsen (14.30-14.55)

Uddannelseslederen giver en opdatering om og status på uddannelsen blandt andet i forhold til optag campus og online m.m.

Status på optag 2025 (160 pladser)

CHV: 85 (102 i 2024)

ONL: 70 (57 i 2024)

På niveau samlet i forhold til sidste år, som står i parentes. Det stigende antal af online studerende stiller større krav til udstyr på uddannelserne. P.t. er vi i gang med en analyse i forhold til, hvorfor vi har så store andele af online studerende. På denne uddannelse kører online uddannelsen separat fra den fysiske.

Referat: Uddannelsesudvalgsmøde for Markedsføringsuddannelserne

Studiestartsevent

Som noget nyt har UCN afviklet et studiestartsevent, hvor alle nye studerende på 1. og 2. semester fra hele UCN blev inviteret til at deltage.

Nyt samarbejde med Santa Maria de los Angeles

Vi samarbejder om innovation.

3. Opdatering og status fra overbygningsuddannelsen i International Handel og Markedsføring (14.55-15.20)

Uddannelseslederen giver en opdatering om og status på uddannelsen blandt andet i forhold til optag campus og online m.m.

Status optag 2025 (80 pladser)

CHV: 40 (46 i 2024)

ONL: 39 (31 i 2024)

På niveau samlet i forhold til sidste år, som står i parentes. Vores efteroptag slutter medio september, da der herefter vil være svært at være med på uddannelsen. Det bedste optag i flere år på tværs af overbygningsuddannelserne på Business på trods af bl.a. små ungdomsårgange – i alt 324 studerende. På uddannelsen er der afviklet studiestart for begge udbud hver for sig.

Derfor tøver danske virksomheder med Afrika /Birgitte

De danske virksomheder har berøringsangst med Afrika, men nu er DI og andre med til at skubbe på, så der bliver opbygget kompetencer til at arbejde med forretningsmodeller i Afrika. Derfor har uddannelsen modtaget midler til at arbejde med netop det på uddannelsen og ikke "kun" som et valgfag.

4. Status på reform (15.20 – 15.35)

Karen og Claus giver en kort status på arbejdet med uddannelsesreformen for professionshøjskoler og erhvervsakademier og dens muligheder og konsekvenser.

Centrale reformelementer:

- *Markant kvalitetsløft med flere undervisningstimer, mere feedback og vejledning, undervisning i mindre hold samt styrket praktik.*
- *Oprettelse af 800 nye studiepladser på engelsksprogede professionsbachelor- og erhvervsakademiuddannelser målrettet STEM- og IT-områderne fra 2027 (heraf 90 på UCN).*
- *Omlægning af 15-20 pct. af erhvervsakademiuddannelser til professionsbacheloruddannelser fra 2028.*
- *Udfasning af top-up-uddannelserne fra 2028.*
- *Nye etårige erhvervsrettede overbygningsuddannelser fra 2028 (fri EVU).*
- *Mulighed for at læse på deltid.*
- *Etablering af praktikum fra 2026.*

Referat: Uddannelsesudvalgsmøde for Markedsføringsuddannelserne

Som en del af reformen oprettes nye uddannelsesfamilier. Claus Jensen deltager i igangværende arbejdsgruppe, der har til opgave at definere de nye uddannelsesfamilier. En familie består af et antal (nye) 2-årige, (nye) 3-årige + nye 1-årige uddannelser. I samme forbindelse defineres nye kompetenceprofiler for alle uddannelser ("dimittender kan varetage opgaver indenfor.....") og hvilken branche, uddannelsen retter sig mod ("dimittender uddannes typisk til arbejdspladser som.....")

Arbejdsgruppen kommer med anbefalinger ultimo oktober 2025.

Følgende uddannelser er en "slægt", hvorunder der skal defineres nye uddannelsesfamilier:

BESLÆGTEDE UDDANNELSER
ØKONOMISK-MERKANTIL
Finansøkonom (EA)
Markedsføringsøkonom (EA)
Service- & oplevelsesøkonom (EA)
Handelsøkonom (EA)
Financial controller (EA)
Logistikøkonom (EA)

Int. Handel & markedsføring (TU)
Innovation & entrepreneurship (TU)
E-handel (TU)
Sportsmanagement (TU)
Int. Hospitality management (TU)

Finansbachelor (PBA)
Event management & økonomi (PBA)
Eksport & teknologi (PBA)
E-commerce & digital marketing (PBA)
Fremmedsprog & digitalmarkedskom- munikation (PBA)

Input fra uddannelsesudvalget:

Der er et stort ønske om at holde titler på nye uddannelser simple og genkendelige på tværs af uddannelserne.

I dag er det en stor fordel, at vi på disse uddannelser har et fladt hierarki og ikke for mange studerende i forhold til undervisere, da det giver et tættere forhold.

Udvalget holdes informeret i takt med, at ledelsen ved mere.

Uddannelseslandskabet inkl. nye uddannelser og navne skal gerne ligge klar til sommeren 2026.

5. Tema: Mere praksis i uddannelserne (15.50 - 16.45)

Teknologi og Businessuddannelserne reformeres i løbet af de kommende år, hvilket giver anledning til at udvikle på praksisrelationer og konkrete praksisforløb i de enkelte uddannelser. Hvordan kommer vi tættere på hinanden? Det kan fx handle om nye vinkler på

Referat: Uddannelsesudvalgsmøde for Markedsføringsuddannelserne

- praktikforløb
- projektsamarbejder
- simulering
- virksomhedsbesøg
- undervisning ude i praksis
- evaluering ude i praksis
- eller noget vi ikke har fået øje på endnu.

Hvordan kan vi – sammen med jer – få mere praksis ind i uddannelsen?

Forslag fra Sune Andersen fremsendt inden mødet og gennemgået på mødet.

1. **Virksomhedscase i et helt semester** med samme virksomhed (dyb forståelse af virksomhed, branche, markedssituation)
2. **Gæsteundervisere** fra erhvervslivet (andre brancher)
3. **Praktik** i virksomhed (Kortere rapport + mere praktik end 12 uger = 16 uger?)
4. **Virksomhedscases** defineret af samarbejdsvirksomhed, hvor virksomhed er med til evaluering.
 - a. Innovation & produktudvikling i fokus (Line-extensions + R&D)
 - b. Analyseprojekter (Nye / eksisterende markeder, produkter, emballager)
 - c. Kampagneudvikling (Digitale platforme)
 - d. Salgstræning med større fokus (Nysalg, porteføljesalg, leadgenerering)
5. **Mentorforløb** for alle studerende (erhvervskontakt)
6. **Specialeskrivning** for virksomheder
7. **Advisory board** for uddannelsen (uddannelsesudvalg)
8. Virksomhedssponsorerede **konkurrencer** (faglige)
9. **Certificerede kompetencer = værktøjer** (efterspurgte af erhvervslivet) som del af uddannelse (excel, datahåndtering, google, CRM etc.)
10. **Alumni** samarbejde (= gæsteundervisere/mentor)
11. **Undervisere** i virksomhedspraktik
12. **Virksomhedsbesøg**
13. **Studertermedhjælpere** i virksomheder
14. **Virksomhedsindlæg** ved start og slut af uddannelse (dimission)
15. Virksomhed-sponsorerede **stipendier**
16. "UCN Business School": **Studerterbar, auditorier, undervisningslokaler og kantineområde** sponsoreret af virksomheder (=sponser væg + poster i mødelokaler + navn på lokaler, fx Mødelokale 1.0.12 hedder Royal Greenland)

Referat: Uddannelsesudvalgsmøde for Markedsføringsuddannelserne

Andet

17. Vigtigt med **kommunikation** af samarbejdet eksternt

- Internt: UCN-platforme (SoMe, WWW, Skærme på campus, Roll-ups i kantine)
- Eksternt: Nordjyske, lokalaviser m.fl.
- **WIN-WIN**:
 - Employer branding (til glæde for virksomhed)
 - Uddannelses branding (til glæde for UCN)

18. Strategiske samarbejdspartnere – skal ind og leve på uddannelsen, hvis det skal virke.

19. Studerende bliver ambassadører for virksomhederne

20. Virksomhedsforlagt undervisning

21. Udvidet praksisforløb – har indtil videre ikke virket optimalt. For virksomhederne er det bedre at have en praktikant i et egentligt praktikforløb.

22. Minicases af f.eks. 3 ugers varighed – eksempler på, hvad man som studerende kan møde i virksomheden.

- **d 8.** Der er brug for at få erhvervslivet med ind på uddannelserne. Konkurrencen med Aalborg Karneval gav rigtig meget for de studerende, som deltog. Det tænder idéer hos de studerende, at deres arbejde bruges ude i virkeligheden. Konkurrencer kan være for alle studerende eller for dem, der vil noget mere. Muligheden for at vinde konkurrencen skal være afsæt for at de studerende går til stålet i opgaven. Konkurrencen skal faciliteres af uddannelsen i samarbejde med virksomheden. Indlægget til konkurrencen skal være dynamisk og committed med fysisk tilstedeværelse fra virksomheden.
- **Ad 11** Pilotprojekt - To dage om ugen hver anden uge.

Vi kan blive bedre til at kommunikere på campus, når der er besøg af virksomheder i huset.

Lade huset ose af Business. i atriets og især ved hovedindgangen.

Hvad gør vi for vores online studerende i forhold til mere praksis i uddannelserne Måske skal vi vende blikket på til amerikanske universiteter, som har meget online, netop i forhold til dette. Det nye udstyr på campus til online, kan være medvirkende til mere interaktion ved f.eks. virksomhedsbesøg online og fysiske studerende imellem.

6. Næste møde i udvalget

Årsmøde den mandag den 3. november 2025.

Det næste møde i udvalget er planlagt til tirsdag d. 17. marts 2026.

Mødet er planlagt fra kl. 14.30 – 17.00.

Hvem fra udvalget kunne tænke sig at lægge lokale til mødet?

7. Eventuelt

Udpegelse og deltagelse i udvalget følger kommunalvalget, hvilket betyder at der kommer nye medlemmer. efter det kommende kommunalvalg. Har I (medlemmer fra erhvervslivet) mulighed og lyst til at fortsætte i udvalget, er jeres deltagelse meget velkomment.