

Referat: Uddannelsesudvalg

Mødetidspunkt	21. september 2021 kl. 14.30-17.00
Mødested	Hobrovej 85, 9000 Aalborg
Lokale	2.3.20
Referent	Rikke S. Larsen
Deltagere	Claus Jensen (clje@ucn.dk) Karen Rubæk (kru@ucn.dk) Christian Warming (cw@aalkat-gym.dk) Mik Ingenuus (miki@fhavnhs.dk) Hans Peter Wolsing (hpw@startinfo.dk) Lasse van Santen (1087375@ucn.dk) Ella Turin (1084857@ucn.dk) Henrik Ranum (hra@ucn.dk) Jens Kjær Sørensen (jks@ucn.dk)
Fraværende	Jens Uggerhøj (jens@uconnect.dk) Pernille Lærke Siegenfeldt (pels@ucn.dk)

1. Godkendelse af dagsorden

Kort præsentation:

Claus Jensen, konstitueret uddannelseschef på Teknologi & Business (T&B) samt uddannelsesleder på top-up

Karen Rubæk, uddannelsesleder på Eksportbachelor og Markedsføringsøkonom

Hans Peter Wolsing, leder hos StartInfo,

Jens Kjær Sørensen, underviser og medarbejderrepræsentant på underviserne på Eksport og Markedsføringsuddannelserne

Ella Turin studerer Eksport og teknologi på 3 semester.

Mik Ingenuus – Rektor på Handelsskolen i Frederikshavn HHX og EUD/EUX.

Christian Warming – Rektor Aalborg Katedralskole

Henrik Ranum, underviser og medarbejderrepræsentant for underviserne på International Handel og Markedsføring

Lasse van Santen – studerer Markedsføringsøkonom på 3. semester.

Rikke Schouboe Larsen, studieadm. medarbejder og er med til mødet i dag, da Pernille er blevet forhindret.

2. Orientering (14.35-14.40)

General orientering omkring UCN

UCN står i øjeblikket uden rektor, da Lene Augusta har fratrådt sin stilling. Peter Møller, tidligere uddannelsesdirektør, er konstitueret rektor. Henriette Eduardsen, tidligere uddannelseschef for T&B, er

konstitueret uddannelsesdirektør, og Claus Jensen er konstitueret uddannelseschef for T&B. Konstitueringerne løber frem til 31. december 2021, hvor den nye rektor gerne skal være på plads.

Der er mange store ting at forholde sig til dette efterår, hvorfor UCN har valgt at konstituere i så mange ledelseslag, herunder udflytning af uddannelser og velfærdsuddannelser samt stop for internationale studerende i Danmark og implementering af strategi 2030. De midlertidige konstitueringer ændrer ikke på vores fokus på den nye strategi, og dagens tema er direkte relateret hertil, idet det handler om udvidelse af forskningsproduktion og -basering på UCN.

3. Status fra Claus og Karen (14.40-15.00)

Kort update på uddannelserne, herunder studiestart, optag og kvalitetssikring

International Sales og Marketing

Optag 2021:

Optagelsesperioden for top-up uddannelserne var atypisk for 2021. Der var et fald på 60% i forhold til 1. prioriteter lige op til ansøgningsfristen d. 1/7. Der har været bekymring for, om der ville komme nok ansøgere, men faktisk er det endt med at optaget endte med at være rigtig godt.

Der har været et optag på lige omkring 87 studerende, hvoraf de 38 studerende er internationale. I år er der rigtig mange studerende fra samme land, og det er naturligvis noget som underviserne er meget opmærksomme på.

Kvalitet:

I forhold til frafald så er det meget få studerende som falder fra på overbygningsuddannelsen.

Hvis man kigger på ledighed og tallene herfor, så er de tal fra 2018, og tallene er derfor ikke helt optimeret. Der er sket en del siden 2018 og når de næste tal bliver offentliggjort, så skulle de gerne se nogenlunde fornuftige ud.

UFM Kvalitetsmålingen fra 2020 indeholdt spørgsmål omkring krænkelse og på baggrund af den undersøgelse, så er blevet arbejdet med adfærdsreglerne, som er blevet skærpet.

Markedsføringsøkonom

Uddannelsen bliver udbudt på dansk og engelsk i Aalborg og dansk i Thisted.

Optaget ligner meget det, som det plejer at være. Alligevel har Karen også oplevet optaget som anderledes i år. Der var mange, som har fået tilbudt en plads, men som ikke havde accepteret til deadline. Det er ikke noget, som tidligere har været en udfordring, men det har medført, at der i år blev der efterfølgende der udbudt et efteroptag. Det er ikke tilfredsstillende at afvise 1. prioritetsansøgere for senere at åbne et efteroptag.

Thisted har ikke mange studerende, og i år er der kun optaget 5 studerende. Det er et meget lavt niveau, og vi skal have en plan for hvordan, vi fremadrettet kan sikre et bedre optag. og hvert år

Ca 60% af dimittenderne fra markedsføringsøkonomuddannelsen læser videre på en overbygningsuddannelse.

Eksportbachelor

Uddannelsen bliver kun udbudt i Aalborg. Det har tidligere været forsøgt udbudt i Hobro, men der var ikke ansøgere nok til at oprette uddannelsen.

Der er desværre ikke så højt et antal studerende på uddannelsen. I forhold til 2019 var der 100 studerende som blev optaget. I 2021 er der 50 studerende på uddannelsen. Siden 2019 er uddannelsen blevet dimensioneret på grund af ledighed. En stor andel af de studerende er internationale, om end der også er en betragtelig del danskere på den internationale udbud.

4. Lukning af internationalt udbud

Orientering og drøftelse vedr. lukning af internationalt udbud. Hvordan sikrer vi det internationale isæt i vores uddannelser, når vi ikke har internationale studerende?

Alle professionshøjskoler og erhvervsakademier kan fra januar 2022 ikke længere optage internationale studerende. Det blev vedtaget i regeringen lige før sommerferien. Alt undervisning skal fremadrettet foregå på dansk – også prøver/eksamener. Det er kun på valgfagsniveau, at man vil acceptere at noget af undervisningen foregår på engelsk.

Økonomisk set betyder det, at UCN mister omkring 10%, og for T&B uddannelserne svarer det til en nedgang på ca. 20%.

I øjeblikket er der en proces i gang omkring konsekvensberegninger, hvilke andre potentialer er der, man kan tage hul på, og hvordan kan man hjælpe de internationale studerende, som allerede går på UCN?

I forhold til de studerende som kommer til UCN for at læse et semester – men også for de studerende, som ønsker at rejse ud i et semester, så har det også en konsekvens. Det er svært at tilbyde et semester på uddannelserne, når der "kun" undervises i dansk. Der må gerne være et bidrag/oplæg på engelsk.

Overordnet set, har UCN tilbudt intensive danskkurser til de internationale studerende, som allerede går på UCN. Det er næsten umuligt for de studerende at gennemføre både et dansk kursus, hvor de skal nå et specifikt niveau, læse en uddannelse og samtidig arbejde 10-12 timer om ugen for at opnå retten til SU.

Det positive er, at der ved opstarten, Employability camp 2021, var ca. 80 studerende som har ønsket at deltage på danskkurserne.

Generelt kan UCN bruge alle de indspark som de kan få til at komme frem til en mulig løsning

Et forslag er bl.a. at UCN skal tænke anderledes for at se flere forskellige vinkler i forhold til det engelske sprog. Da engelsk ikke er et fag på UCN, men "kun" et værktøj, ligesom matematik osv. i forhold til det man kan bruge i undervisningen, så kan man måske få drejet vinklen på en sådan måde, at man godt kan have en international profil og stadig læse på en dansk uddannelse.

Når der kommer en klarere udmelding på, hvad "vi ikke må", så er det nemmere at komme med forslag til flere mulige løsninger til, hvordan UCN skal agere.

Udvalget blev enige om, at punktet skal med på de næste udvalgsmøder, da det kommer til at få stor betydning på sigt, og at man gerne vil komme med indspark til hvordan, man kan sikre det internationale isæt i uddannelserne.

5. Tema: Salgskompetencer (15.45-16.45)

Vi starter med et indspark til hvorfor vi har fokus på salg som kompetence, idet billedet af den gode og kompetente sælger forandres i disse tider. Komplexiteten er øget og skal kunne rumme krydsfeltet mellem digitale og analoge ydelser.

På baggrund heraf ønskes drøftelser og input til fremtidens sælgers kompetencer.

Michael Fast kom med et oplæg til de forskellige emner, der i øjeblikket bliver arbejdet med i forhold til salg. Det er bl.a. set i forhold til virksomheder og deres produkter, hvordan man kan forholde sig til sælgerens funktion og hvordan kan det tænkes ind i undervisningen.

HRA viste et oplæg i forhold til nogle af de områder, som han bl.a. underviser i, når det kommer til salg. Det var bl.a. "new sales model", Forskning i salg osv. På baggrund heraf diskuteres det, om det er meningsgivende at tale om specialister eller generalister inden for salg, og hvad alternativet er. Derudover viser oplægget et bud på fremtidens sælgers kompetencer, og JKS supplerer med viden om hvordan, "sales" og "marketing" er blevet til "smarketing", idet de 2 funktioner smelter sammen.

Mik Ingenuus er nysgerrig på, om det er meningsgivende at adskille de analoge og digitale salg, idet al salg handler om kommunikation og relationer. HRA argumenterer for hvordan, salg kan opfattes som meget bredere end det, og JKS supplerer med, at Covis-19 pandemien har medført markante ændringer til tilgangen til salg og digitalisering.

Hans Peter Wolsing giver udtryk for, at det er spændende med en ph.d. på UCN, og spørger til hvordan vilkårene er for den enkelte; altså om der er et lønniveau, som kan tiltrække attraktive kandidater. Det er muligt for professionshøjskolerne at ansætte ph.d.er til den løn, de har som adjunkter eller lektorer.

"Forskning bliver forskning når det bliver publiceret" (Citat: MIFA), og det er den barre, vi som professionshøjskole skal leve op til. Det vil sige, at det er væsentligt, at vi ikke kun forsker til vores eget vidensgrundlag, men også for at publicere det. Hans Peter Wolsing understreger, at det netop er gennem formidling til nordjyske virksomheder, at vi skaber værdi med vores forskning, og at det ikke behøver være gennem BFI-point-givende artikler, men at der måske er flere, der læser en artikel i en lokal avis eller brancheblad. Han foreslår at vi om et par år holder en slagskonference, hvor vi inviterer nordjyske virksomheder.

Mik Ingenuus understreger, at forskning skal have direkte nedløb i undervisningen, og CLJE supplerer med, at det er foruden vores studerende også er vores aftagere i Nordjylland, der skal have gavn af resultaterne.

MIFA foreslår at vi laver en antropologi om salg, idet der er så mange aktiviteter i gang på UCN omkring salg og salgsledelse.

JKS tilføjer, at enhver videndeling og -tilegnelse påvirker den undervisning, man bedriver.

Generelt er der enighed i uddannelsesudvalget om, at fokus på salg og forskning i udviklingen i salg er særdeles relevant for uddannelserne, og at de igangsatte initiativer er gode og nødvendige. Man anerkender, at salg er mere end et håndværk, og at det derfor er et område, vi skal fokusere på i fremtiden og på at skabe ny viden inden for området. Der udtrykkes et ønske om at holde konferencer eller seminarer med deltagelse af virksomheder for at sikre, at al den nye viden kommer ud til virksomhederne.

Hans Peter Wolsing siger, at de nordjyske virksomheder har brug for studerende fra denne uddannelse til at forbedre deres kompetencer indenfor salg, herunder håndtering, møde med kunder osv. Det er et utrolig spændende og relevant område; "lad os endelig blive klogere på det."

MIFA: På nationalt plan er der ikke prioriteret forskning på professionshøjskolerne. 90 % af midlerne tildeles til universiteterne, og kun 3,8 % til professionshøjskolerne. Der er ikke politisk vilje til at ændre dette, hvorfor vi nødt til at have mere fokus på at skaffe finansiering gennem fonde og puljer. HRA spørger til muligheden for en Ph.d. finansieret af virksomheder, og det er bestemt en mulighed på UCN. Hvis der er en interesseret virksomhed, skal det nok lykkes at lave en model på UCN.

Mik Ingenuus påpeger, at der er et felt her, hvor vi på UCN kan gøre os unikke, da det ikke dyrkes andre steder. Der er tydelig efterspørgsel på det i erhvervslivet, men der er ikke nogen, der har "sat" sit på det.

Hans Peter Wolsing påpeger, at når man i dag ser på kurser og seminarer inden for salg, så er det autodidakte praktikere og konsulenter, der har udviklet sig gennem praksis, der forestår det. Det er spændende, men det mangler substans, så derfor er det nødvendigt at få fokus på at få det forskningsbaseret.

Hans Peter Wolsing efterspørger slides fra HRA, og med referatet udsendes disse, MIFAs "tavleblade" af tankerne bag en ph.d. i salg samt Teknologi & Business' forslag til en styrkeposition.

6. Næste møde (16.45-16.55)

Årsmøde og mødekalender for 2022

Næste møde er årsmødet d. 27. oktober 2021 for alle uddannelsesudvalg, og udvalget opfordres til at tilmelde sig.

I løbet af efteråret vil KRU og CLJE starte arbejdet med konstituering af nyt uddannelsesudvalg, da denne periode ophører nu her.

Næste møde planlægges til d. 8. marts 2022. JKS foreslår et tema omkring hvordan UCN kan indgå et tættere samarbejde med ungdomsuddannelserne med henblik på at tiltrække flere studerende. Rekrutteringssamarbejdet kan eksempelvis indeholde gæsteundervisning mv.

KRU foreslår, at vi har fokus på "Internationalization at home" med UCNs internationale chef Mette Samuelsen på et senere møde, for at følge op på drøftelserne omkring lukning af internationale udbud.

7. Eventuelt