

Referat Uddannelsesudvalg E-handel

Mødetidspunkt	14. juni 2023 kl. 08.30 - 11.30
Mødested	Luksusbaby, Porsborgparken 15, 9530 Støvring
Lokale	Kantinen
Referent	Rikke Schouboe Larsen
Deltagere	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, Sales and Sales Management, Aalborg Universitet (rikkeca@business.aau.dk) Henrik Bloch, NORRIQ, (henrik.bloch@norriq.com) Elsebeth Zimmermann Nielsen, Studerende (1087481@ucn.dk) Lars Granat Jensen, RareWine (lgj@rarewine.dk)
Mødeleder	Claus Jensen
Afdeling	Top-up Businessuddannelserne

Uddannelsesudvalg - E-handel

1. Velkomst og rundvisning på Luksusbaby

Mødet begyndte med en rundvisning og fortælling om Luksusbabys historie og udvikling.

2. Godkendelse af dagsorden

Claus Jensen præsenterede dagsordenen og planen for dagen.

3. Orientering og Update på E-handels uddannelsen (EHAN) v/Claus Jensen

Kort update på uddannelsen

Herunder orientering om de evalueringer, som er blevet gennemført hen over forår 2023.
Se bilag 1.

En kort status på uddannelsen lyder, at der i øjeblikket er 28 studerende indskrevet på uddannelsen. Det betyder, at der i det første år "kun" er 2 studerende som har valgt at stoppe på uddannelsen.

Det er rigtig flot og tyder på at det er de rette studerende, som er blevet optaget på uddannelsen.

I forhold til den økonomiske del, så får uddannelsen så først penge for de studerende, når de har gennemført og bestået uddannelsen. Dvs. hvis en studerende stopper f.eks. lige inden en bachelor-eksamen, så får uddannelsen ikke penge for de studerende.

Fravær i uddannelsen er og manglende deltagelse af det som foregår i rummet/på campus, så er der desværre en stigende tendens. Det er desværre noget, som man oplever på alle uddannelser og ikke kun på E-handel.

Der er nogle sociale kompetencer og "grundregler" som skal genopfindes, da noget af dette gik tabt under Corona. Måske er det kommet dertil, at mange af de unge måske tænker; "det gik under Corona, jeg kom jo videre alligevel, så det kan jeg også nu".

På E-handel er det sådan, at de studerende har et skema, der fortæller, at de skal være på campus hver mandag, tirsdag og torsdag. Det er en fleksibilitet som man gerne vil have til at fungere, men det har været svært på 2. semester, fordi der har været et selvstændigt forløb ved en af opgaverne. Derefter har det været svært at trække dem ind, så det bliver formentlig ændret til det kommende hold.

I forhold til det kommende optag, så er der pt. 16 ansøgninger, som ligger på niveau med sidste år. Generelt er tendensen at ansøgningerne først kommer ind i den sidste uge op til ansøgningsfristen, som er 1. juli kl. 12.00.

I løbet af uddannelsen bliver der udsendt forskellige surveys, som UCN bl.a. bruger for at kigge på kvaliteten af uddannelsen. (Bilag 1)

Scoren skal ligge over 3,5 for at være godkendt og ikke nødvendigvis skal kigge på evt. udfordringer. På E-handel ligger scoren med en gennemsnitlig score på 4,0 og der er ingen områder, hvor scoren er under de 3,5.

4. Nyt fra uddannelsen v/Mikkel Faaborg og Henrik Ranum

På baggrund af orientering fra underviserne Mikkel og Henrik om, hvad de studerende har været igennem i det første rul på uddannelsen (første og andet semester) og erfaringerne hermed, ønskes en drøftelse af, hvorledes det matcher det uddannelsesudvalget oplever der er behov for?

Det første år, inden praktik, skal de studerende gennemgå undervisning, som svarer til 60 ECTS-point.

De temaer som det har kørt med indtil videre

Tema 1 - Forretningsforståelse. Fra små startups til store BtoB.

Der er et nationalt fokus på forretningsforståelse, og det arbejder UCN også ud fra. Der er rigtig mange elementer som man kommer ind på.

Den første uge af uddannelsen bliver de studerende sat til at lave en webshop, som skal bygges op og sættes i værk, blot for at få de studerende til at ryste posen og lære hinanden at kende. Webshoppen bygges op fra et mindre beløb som de studerende får udleveret, og så skal få til at yngle.

Tema 2 - Kundeoplevelse og dataanalyse.

Tema 3 - Digital marketing og metode

Tema 4 - Vækstplan, som er et institutionelt valgfagselement

Tema 5 - Fordybelsesspor, hvor de studerende selv vælger hvad de vil gå i dybden med. Det er her de lærer at "blive selvstændige" i forhold til læring.

Det som kan ændres i forløbene, er indenfor tema 1- hvor man ændrer fokus fra Startups. Så kan man vælge at ændre i vækstplanen, som handler om planlægning, ledelse og rapportering og til sidst fordybelsessporet.

Udvalget blev bedt om at komme med deres holdning til om det lyder fornuftigt.

Umiddelbart er holdningen, at det er bedre med generalister frem for specialister. Der vil altid være noget, som man er bedre til end andet. Det er godt at have medarbejdere, som har forretningsforståelsen, og som har et bredt kendskab til lidt af det hele i virksomheden. Evt. specialsthjælp kan man købe sig til.

Personlighed spiller også rigtig meget ind.

Kunstig intelligens er en vigtig del, og det er meget relevant, at det også er en stor del af uddannelsen. Det er noget, som bliver en fast del af arbejdslivet fremover.

Overordnet set, er det også vigtigt, at de studerende lærer, at de ikke skal være perfekte - altså at det måske er ok at man "kun" er på 80%. Det er godt at de tør springe ud på lidt dybt vand, tænker kreativt og viser, at de tør fejle.

Uddannelsen har drøftet om man skal inddrage internationalisering noget mere i undervisningen. Generelt set, så skal ikke kunne alt, men det vil formentlig være en fordel, hvis de studerende har "snuset lidt" til konceptet.

Sidst men ikke mindst er det vigtigt at få inkorporeret noget mere BtB i undervisningen, da de studerende bør få mere kendskab til det.

5. Tema: Praktik v/Henrik Ranum

På baggrund af kort indspark ønskes en drøftelse af nuværende og fremtidige planer for gennemførelse af praktik og måden, den bliver gennemført på.

Kan vi gøre det anderledes således, at praktikforløbet i højere grad matcher virksomhedernes behov?

Praktik er et forløb på 15 uger som minimum. Fordelingen er således:

1. august - 1. september - 5 dage om ugen fuld tid

1. september - 15. november - 4 dage om ugen. Den sidste dag er de studerende på campus, hvor de får undervisning i forhold til temaer, samtaler osv.

Udvalget synes det kunne være godt, hvis det er muligt at have en studerende tilknyttet i en længere periode, men i færre dage. Om det er en eller to dage er ikke så afgørende, men man bliver en del af virksomheden og får et års rul med og oplever, hvilke "sæsoner" der er i virksomheden.

Opfordre de studerende til at "sælge sig selv" og skille sig lidt ud i mængden, det kan evt. være ved at søge med en video evt. sammen med en ansøgning. Stadig er det vigtigste at undersøge hvilken virksomhed det er, man søger hos.

Overordnet set er det en fordel, hvis de studerende besøger virksomhederne og får rammerne for praktikken på plads. Det er vigtigt, at de indledende forberedelser er på plads.

14. juni 2023

Referat Uddannelsesudvalg E-handel: Uddannelsesudvalg - E-handel

6. Næste møde 10. oktober 2023

Næste møde er planlagt fra kl. 08.30 - 11.30 og bliver afviklet hos NORRIQ, Østre Havnepromenade 26, 9000 Aalborg

7. Eventuelt

I.a.b.