

Referat: Uddannelsesudvalg

Mødetidspunkt	9. marts 2021 kl. 14.30-16.30
Mødested	Hobrovej 85, 9000 Aalborg
Lokale	Online via Teams
Referent	Pernille Lærke Siegenfeldt
Deltagere	Claus Jensen Karen Rubæk Pernille Lærke Siegenfeldt Niels Séheux Bjøl Christian Warming Jens Uggerhøj Hans Peter Wolsing Jens Kjær Sørensen Ella Turin Lasse van Santen
Fraværende	Karsten Asmussen

1. Godkendelse af dagsorden (14.30-14.35)

OK

2. Bordet rundt (14.35-15.05)

Velkommen til vores 2 nye medlemmer i uddannelsesudvalget Lasse van Santen og Ella Turin der repræsenterer de studerende på uddannelserne. Udvalgets medlemmer giver en kort præsentation af sig selv, og en status på hvad der rører sig (ca. 3 min pr. person)

Ella kommer 2. semester på Eksportbacheloruddannelsens international linje.

Lasse som kommer fra Markedsføringsøkonom 2. semester danske linje.

Jens Uggerhøj: repræsenterer erhverv Nord Danmark. Jens sidder i flere forskellige bestyrelser i virksomheder i hele Jylland. Dog mest industrivirksomheder, men fx en forretning der sælger bl.a. autocampere hvilket salget er steget af i 2020.

Hans Peter Wolsing repræsenterer de nordjyske iværksættere. Han har sin egen hjemmeside der tilbyder gratis hjælp til opstartende firmaer – www.startinfo.dk. Han oplever at især de små iværksætterfirmaer har det svært. Han sidder freelance i en bestyrelse i en børnehave.

Christian Warming repræsenterer gymnasierne, han sidder selv som rektor på Aalborg Katedral skole. Skolen er pt delvist nedlukket og virtuel undervisning fylder en del. Dette giver mulighed for nye kreative muligheder ift. undervisning og samarbejde med hele verden.

Jens Kjær Sørensen er underviser på Markedsføringsøkonomuddannelsen og underviser i Markedsføring, salg og iværksætteri. Han forsker i "Fremtidens sælgers kompetencer"

Niels Séheux Bjøl er underviser på International Handel og Markedsføring og underviser i salg og marketing og er også praktikkoordinator. Han har undervist siden 2015 på denne uddannelse og kommer fra erhvervslivet med 30 års erfaring fra både danske og internationale firmaer.

Lasse van Santen kommer oprindeligt fra Holstebro Handelsgymnasie. Han er 20 år og har hollandske forældre.

Ella Turin kommer fra Esbjerg og er flyttet til Aalborg grundet uddannelsen i Eksport. Hun valgte den International linje for at få en fordel i fremtiden. Ella er 23 år og håber at kunne bidrage aktivt til udvalget med konstruktive holdninger fra dagligdagen på uddannelsen.

Pernille Lærke Siegenfeldt er referat på disse møder. Hun sidder i studieadministrationen for både Markedsføring og Eksportuddannelsen.

Karen Rubæk er uddannelsesleder for Eksport og Markedsføring og har været det i snart 3 år. Før dette var hun underviser på Markedsføringsøkonom i 4 år. Karen gør opmærksom på, at udvalget rummer 3 uddannelser, nemlig også International Sales and Marketing.

Claus Jensen er uddannelsesleder for International Sales and Marketing og derud over tre andre Top-up uddannelser. Han har været uddannelsesleder i lidt over 4 år. Han har tidligere undervist og der før har han 25 års erfaring fra "det virkelige liv".

3. Update fra Claus og Karen (15.05-15.35)

Update på hvad der er i fokus på uddannelsen og hvad der sker hos de studerende "lige nu". Herunder ligeledes en kort orientering ift. de foreløbige resultater af UFM Kvalitetsmåling i efteråret 2020.

International Sales and Marketing:

Det der fylder, er selvfølgelig Covid-19 og den trivsel/mistrivsel der følger med dette. De studerende vil meget gerne tilbage, men det kan vi desværre ikke give dem. Vi er med i den næste beregning, ift. om vi er de næste der må vænne tilbage til fysisk tilstedeværelse. Vi kender desværre ikke den endelige beslutning endnu, men hvis det bliver aktuelt, så skal vi have en dialog om testning af studerende og medarbejdere.

Status på praktik er, at alle der skulle ud i efteråret 2020 fik en praktikplads. Størstedelen har selvfølgelig haft en anderledes praktik og har måttet arbejde hjemmefra under sin praktik. I efteråret 2021 skal vi have 78 studerende i praktik og her er de studerende allerede godt i gang med at søge. UCN's nye jobportal har vist sig at være et succesfuldt redskab, hvor virksomheder opretter sig derinde og de studerende kan tilmelde sig Jobagent når der kommer nye job eller praktikpladser.

D. 24. marts er der planlagt Match-Making, hvor en lang række nordjyske virksomheder kommer og præsentere sig selv og det giver de studerende en chance for at se mere omkring de forskellige muligheder de har. Vi er meget opmærksomme på at hjælpe og vejlede de studerende, så alle får det bedst mulige match. Der er allerede knap 15 studerende der har fået praktikplads til efteråret 2021.

Ca., 40% af dem der blev færdige i januar 2021, har fået job igennem deres praktikophold.

UFM kvalitetsmåling 2020 - Claus viser slides med udvalgte resultater fra undersøgelsen. Der er svaret mellem 1-5, hvor 5 er højest.

"Uddannelsens relevans" score 3,5 hvilket er en stigning ift. 2018 – vi er på rette vej.

I bund og grund ser det fornuftigt ud med kvalitetsmålingen, én af de ting vi tidligere har drøftet i dette udvalg, er kompetencematch. Vores dimittender har skullet svare på om deres kompetencer og hvad aftagerne efterspørger matcher. Her viser resultatet at dimittenders kompetencer og de efterspurgte kompetencer hos aftagerne matcher rigtig godt. Svarerne er fra vores 29 dimittender, som er i job.

Størstedelen af de studerende har markeret "evnen til at forstå samarbejde" og "forretningsforståelse" som de kompetencer der er vigtigst for aftagerne. Vores aftagere (i praktik henseende er også rigtig flot – 93% vil i hvert fald gerne have en ny praktikstuderende)

UCN er gang med et tiltag der hedder "Fortæl din UCN-historie" hvor studerende og dimittender fortæller om deres rejse, alt fra hvorfor de søger ind, til hvilke jobs de har endt med at få. Det bruger vi bl.a. til markedsføring, da mange unge efterspørger helt konkret hvad kan jeg blive med denne uddannelse. Der ligger allerede nogle gode videoer på vores hjemmeside, både fra studerende og også fra aftagervirksomheder.

Markedsføringsøkonom:

Praktikstatus i foråret 2021 er, at vi har 140 der er i praktik. Der er et par stykker, hvor det ikke er lykkedes dem at finde en praktikplads, og her har UCN en forpligtelse til at hjælpe dem med en såkaldt projektorienteret praktik her hos UCN. Vi plejer ikke at have nogen der ikke får en praktikplads, og der er ikke et entydigt billede af hvorfor de enkelte ikke har, det har været individuelle sager. Også her ser vi at flere studerende arbejder hjemmefra under deres praktik grundet Covid-19 og det har vi måtte acceptere.

Karen fortæller at vi ser større frafald end tidligere på uddannelsen hvilket vi tror skyldes Covid-19.

Vi har pt et stillingsopslag på Markedsføring enten som adjunkt eller lektor. Uddannelsen har igen længere tid været underbemandet og vi har brugt gæstelærere, men nu fastansætter vi. Der er 1 mdr. til ansøgningsfrist, men allerede nu har vi modtaget en del spændende ansøgninger.

UFM kvalitetsmåling 2020

Den samlede svarprocent på Markedsføring er 66,5%.

De indsatsområder der er fokus på, er "Studieintensitet" og "Rustet til nuværende job". De danske studerendes score ligger generelt lidt lavere i tilfredshed end de internationale, hvilket vi undrer os over, da de modtager samme uddannelse.

Kompetencematchet på Markedsføring viser de føler de lever op til de forventninger arbejdsgiverne har. Evnen til at arbejde selvstændigt scorer rigtig højt og her er der plads til forbedring fra UCN's side. De synes ikke deres teoretiske færdigheder efterspørgeres i deres første job. Også her er forretningsforståelse topscorer. Menneskelige kompetencer score også rigtig højt.

Eksportbachelor:

I januar 2021 havde vi 28 dimittender og 30-40% har fået ansættelse i deres praktiksted. Vi havde markant flere der dumpede deres bachelor i år end vi plejer og vi formoder det skyldes Covid-19.

UCN institutionsakkreditering er blevet godkendt.

UFM kvalitetsmåling 2020

Den samlede svarprocent på Eksport er 76%, hvilket er flot.

På eksport er det de samme indsatsområder, som de andre Businessuddannelser, nemlig "Studieintensitet" og "Rustet til nuværende job". Der er fremgang men stadig plads til forbedring. Det er bl.a. her vi har haft hjælp fra de indsatsområder som Bianca har indført (Bianca holdt en præsentation på et tidligere møde omkring vores indsatsområder)

Eksportbachelors kompetence match er kun målt på vores internationale studerende, da vi tidligere kun har haft internationale udbud. Her matcher kompetencerne også fint. Også på denne uddannelse er "forretningsforståelse" ét af de værktøjer der er vigtigst.

Hele UFM-undersøgelsen har også en psykisk del, hvor de studerendes psykiske studiemiljø også bliver vurderet. Disse slides er endnu ikke gennemgået på underviserniveau, så disse data er pt fortrolige. Der er 491 studerende på vores 3 uddannelser der har svaret. Her ser vi at studerende oplever forskellige typer af krænkende adfærd helt ned på ugentligt niveau. Der opleves især "ignoreret eller udelukket fra studiefællesskabet" er markant. Vi ser tydeligt, at der blandt de studerende er en adfærd vi skal have kigget nærmere på. Der er en stor kategori der hedder "Andre" og her skal vi have kvalificeret hvem disse er.

Tallene overrasker udvalget og de opfordrer også til at vi kigger nærmere på dataene og får lavet tiltag.

Ift. andre lign. uddannelsesinstitutioner, så ligger vi lidt lavere procentmæssigt, men det er stadig et fokuspunkt vi skal arbejde med. Det er generelt på lign. institutioner at følelsen af at blive ignoreret eller udelukket ligger højt blandt unge mennesker. Det er vigtigt at arbejde med, da det også kan påvirke undervisningen og dermed læringen.

Denne undersøgelse kører igen i efteråret 2021, og dermed vil vi igen have nye oplysninger vi kan lave yderligere handleplaner ud fra.

4. Tema: Eksekvering af strategi 2020-2030 (15.35-16.15)

Vi er nu gået i gang med arbejdet med at få kvalificeret Strategi 2020-2030, de fire ambitioner og de enkelte tilhørende målsætninger. I forbindelse med dette arbejde vil vi gerne have en drøftelse i uddannelsesudvalgets omkring i første omgang ambition: "Strategiske partnerskaber i hele værdikæden" og to udvalgte målsætninger.

Punktet indledes med en kort indflyvning og rammesætning.

Strategi 2020-2030 er vedhæftet denne mødeindkaldelse

Strategiske partnerskaber i hele værdikæden

UCN er en del af en regional – og i visse sammenhænge national og international – værdikæde, der skaber samfundsmæssig værdi inden for uddannelse, viden og innovation. Den regionale værdikæde omfatter ungdomsuddannelser, aftagerfelt og andre videns miljøer samt øvrige offentlige og private interessenter. For at realisere UCN's ambitioner for uddannelse og forskning er det afgørende, at UCN fortsætter og intensiverer sit tætte samarbejde med de dele af omverdenen, som har særlig betydning for udviklingen af UCN's uddannelser, forskning og udviklingsarbejde. UCN vil derfor realisere sine ambitioner ved at øge kendskabet til UCN, ved en særlig tilgang til samspillet med praksis og ved at udvikle partnerskaber, der skaber gensidig værdi, og som understøtter handling i forhold til bæredygtig udvikling. Det er UCN's ambition at prioritere og udvikle disse samarbejder, så de får karakter af strategiske partnerskaber, der understøtter udviklingen af UCN som en moden videns institution.

De to målsætninger vi ønsker at tage udgangspunkt i er følgende:

Styrket samspil med praksis

UCN vil udvikle samarbejdet med aftagere og interessenter blandt andet via vores uddannelsesudvalg. Vi vil øge kendskabet til UCN generelt, men især på det private arbejdsmarked gennem særlige partnerskaber, og herigennem skabe gensidig værdi samt sikre det rigtige match mellem uddannelser og aftagere.

Styrket samarbejde med andre uddannelsesinstitutioner

UCN vil udvikle samarbejder, der understøtter brobygning til UCN's brede vifte af erhvervsakademi- og professionsuddannelser og efterfølgende livslang læring for herigennem at bidrage til at skabe bedre sammenhæng i uddannelsessystemet.

Hans Peter synes at UCN som institution gør meget i at være åbne og villige til at samarbejde i forvejen, så det kan være svært at komme med nye ideer og tiltag. Han synes vi skal have fokus på at forbedre de eksisterende tiltag. Han fortæller at det er svært for de studerende at vælge videregående uddannelse, da der er så meget at vælge imellem. Han synes UCN kan forberede synligheden af uddannelserne. Hjemmesiden er god og overskueligt med gode tekster.

Karen fortæller at UCN arbejder mod at gå fra uddannelsesinstitutioner til vidensinstitution og få produceret mere viden og på den måde give mere værdi til Nordjylland. Det er ligeledes vigtigt at få etableret et godt sammenspil med erhvervslivet.

Jens U er enig i, at der er mange uddannelser for de studerende at vælge imellem og det derfor kan være svært at vælge. Han fortæller at virksomhederne på samme måde have svært at skelne de mange studerendes uddannelser og deres kompetencer fra hinanden, da mange uddannelser er så brede i deres fag felt og ikke kun leverer et konkret produkt. Han tror det vil være en god ide med afholdelse af workshops, hvor UCN viser deres viden i form af problemstillinger der løses. Så ville virksomhederne se konkrete kompetencer vi kan tilbyde som institution.

Virksomhederne er ofte presset af drift og derfor har de stort fokus på hvad de får ud af samarbejdet, så her vil det være godt at det bliver tydeliggjort. Nogle virksomheder ser praktik som billig arbejdskraft mens andre ser det som et frisk indspark der kan komme med ny indsigt. Jens fortæller at mange virksomheder vælger erhvervs-ph.d. fra, da forskning er et for stort begreb for mange mindre virksomheder der ikke har ressourcerne til at have en længerevarende forskning. At arbejde med begreber som viden og udvikling, vil passe SMV'erne meget bedre.

Lasse foreslår at workshops startes allerede ved praktik og det allerede er der vi skal vise hvad vi kan. Det kan fx være en 3 dages workshop hvor de kan få studerende ud og løse konkrete problemstillinger.

Karen efterspørger typer af samarbejder så vi bedre kan formidle til virksomheder.

Jens U synes vi skal have fokus på bestemte brancher, så vi bedre kan specialisere os indenfor et bestemt område, så den branche ikke vil være bange for at bruge os. Hvis vi gør det, så vil vi have et bestemt kendskab til denne type branche og derfor nemmere vil kunne benchmarke indenfor det område og det forventer han virksomhederne vil reagere positivt på.

Hans Peter synes også vi skal gøre mere ud af at vise hvad vi kan. UCN-undervisere står blandt andet bag en publicering af Godt købmændskab, som måske kan laves i miniudgave og distribueres bredere ud. Det vil synliggøre at underviserne fra UCN har en del viden der kan sættes i spil og dermed er med til at producere nogle dygtige studerende.

Jens U foreslår den nye chef Poul Knudsgaard fra Business Aalborg som ene potentielt samarbejdspartner og foreslår vi tager fat i ham.

5. Næste møde (16.15-16.20)

Næste møde er den 2. juni 2021

Claus minder om, at I selvfølgelig er velkomne til at bringe emner på banen til fremtidige møder ved at kontakte ham, Karen eller Pernille.

Jens U foreslår at vi tager et par virksomhedscases med nogle af dem der allerede samarbejder med os i dag, så udvalget kan få et indtryk af hvordan det foregår.

Vi håber at kunne møde fysisk næste gang.

Da Niels stopper på UCN, så vil mødet i juni være hans sidste møde.

6. Eventuelt (16.20-16.30)

Intet at bemærke