

Referat uddannelsesudvalgsmøde

Mødetidspunkt	19. september 2023 kl. 14.30 - 17.00
Mødested	Hobrovej 85, 9000 Aalborg
Lokale	CHV 2.2.28
Referent	Rikke Schouboe Larsen
Deltagere	Christian Warming (cw@aalkat-gym.dk) Hans Peter Wolsing (hpw@startinfo.dk) Birgitte Hvingel Jørgensen (bihj@ucn.dk) Mads G. Ruby (mgr@jyskanalyse.dk) Jens Kjær Sørensen (jks@ucn.dk) Nathalie Jarmann (10178023@ucn.dk) Mette Dietz Lilkær (mdl@portofaalborg.com) Rikke Vestergaard Matthiesen (rikkevm@mp.aau.dk) Claus Jensen (clje@ucn.dk) Karen Rubæk (kru@ucn.dk)
Fraværende	Lone Damgaard Knudsen (ldk@ah.dk) Sune Andersen (suan@davafoods.com) Sebastian Vaajakari (sv@ultraaqua.com) Jens Uggerhøj (jens@uconnect.dk) Malene Gørtz Søberg Blond (mabl@ucn.dk)

Uddannelsesudvalgsmøde for Eksport-, Markedsførings- og International handel og markedsføringsuddannelserne

1. Godkendelse af dagsorden

Velkommen til Birgitte Hvingel Jørgensen, som er trådt ind i udvalget efter Torben Gregersen er stoppet. Birgitte repræsenterer overbygningsuddannelsen International Handel og Markedsføring, og har været med til at starte uddannelsen op i sin tid.

2. Opdatering og status fra Malene Blond

Uddannelseslederen giver en opdatering om og status på uddannelsen.

Malene blev desværre nødt til at melde afbud, så Karen gennemgik punktet.

Optag 2023

På uddannelsen var håbet at optage 25 studerende i 2023, men desværre er der kun blevet optaget 11 studerende. Det er en fuld bachelor på 3½ år.

Det er ærgerligt, men for de studerende, som er på uddannelsen, så er der høj tilfredshed fra de studerende, lavt frafald og gode beskæftigelsestal.

Uddannelsen har tidligere været meget interessant for de internationale studerende, og da det udbud blev lukket ned, så gik ansøgertallet desværre hurtigt ned.

I øjeblikket bliver der arbejdet på at åbne et online udbud på uddannelsen, så det kan åbne i september 2024. På den måde håber man at kunne tiltrække ansøgere fra hele landet og forhåbentlig optage flere.

3. Opdatering og status fra Claus Jensen

Uddannelseslederen giver en opdatering om og status på uddannelsen.

Optag 2023

I udvalget har vi tidligere drøftet optag, de små årgange, nedgang i studerende osv. så optaget i 2023 har været meget spændende.

På overbygningsuddannelserne (top-up) har man aldrig optaget så mange danske studerende som i 2023. I 2022 optog vi samlet 226 studerende, og i år er tallet steget til 242.

Der er desværre stadig ikke noget nyt i forhold til, om det igen bliver muligt for UCN at optage internationale studerende.

Lige nu er udnyttelsesgraden ikke på max på overbygningsuddannelserne, men hvis optaget forsætter som i år, så nærmer det sig.

På international handel og markedsføring (ISM) er der optaget 44 studerende, som er en håndfuld mere end sidste år.

STÅ - indberetning (Studerer Årsværk)

Der kommer ikke penge i kassen, før de studerende har gennemført og bestået et semester. Dermed kommer pengene lidt bagudbetalt.

For det sidste semester (forår 2023) er der indberettet 214 som ligger 1½ studerende under det budgettet. Det er ret godt ramt og viser, at vi på overbygningsuddannelserne er gode til at fastholde de studerende. Frafaldsprocenten ligger noget under 10%, hvilket er ret flot.

Generelt set er UCN Teknologi & Business gode til at ramme budgettet, også set i forhold til de mindre ungdomsårgange, sabbatår osv.

Ny bekendtgørelse

Fra det kommende optag til næste år (E2024) så kan alle merkantile uddannelser søge om optagelse på ISM. Hidtil har det kun været Markedsføringsøkonom, der var direkte adgangsgivende.

Det betyder at Financial controller, Finansøkonom, Handelsøkonom, Markedsføringsøkonom, Logistikøkonom og Serviceøkonom bliver adgangsgivende uddannelser.

Fokus på AI og Trivsel

AI

Alle overbygningsuddannelser skal forholde sig til AI (Kunstig intelligens) Det er vigtigt at klæde de studerende på, så de kan forholde sig kritisk og reflektivt til AI. Det er ikke et krav, at de skal bruge det, men det er vigtigt at give dem så meget relevant viden som muligt, også så de lærer at bruge det rigtigt.

De studerende kan godt se, at de skal være klogere end AI for, at de kan stille de rigtige spørgsmål så systemet kommer med det rigtige output.

Trivsel

Der er stort fokus på forpligtende fællesskaber, relationer og at få de studerende rystet godt sammen. De studerende på ISM arbejder i mikromiljøer, hvor de er blandet på kryds og tværs af adgangsgivende uddannelser og

4. Opdatering og status fra Karen Rubæk

Uddannelseslederen giver en opdatering om og status på uddannelsen.

Optag 2023

På Markedsføringsuddannelsen (MØK) er der samlet set optaget 165, hvilket er en fremgang siden sidste år. Der er optaget 118 studerende på de fysiske uddannelser, og der er optaget 47 på det online udbud. Sidste år var der 4 fysiske hold, og i år er der 3 fysiske hold og 1 online.

Det er første år med online udbud på MØK. Der er pt. 47 studerende, og der blev forsat optaget et par stykker helt frem til at optaget blev lukket i fredags d. 15/9.

I Thisted er der ikke oprettet et hold til et blended-udbud, hvor der både var fysisk og online undervisning. Der var desværre ikke ansøgere nok.

Det er meget spændende med onlineudbuddet. Historisk set, så er der oftest et større frafald på onlineuddannelser end på fysiske, så derfor er der stor fokus på fastholdelse.

På beviset står der, under "diploma supplement", at undervisningen er foregået online. I forhold til praktik, som er på 4. semester, så foregår den ved fysisk fremmøde og ikke online, medmindre den studerende får lavet en aftale om det.

5. Fremtidens udbud af online uddannelser

På baggrund af kort indspark ønskes en drøftelse af udvalgets tanker om online uddannelser.

En online uddannelse har en anden indflydelse på de studerende end fysiske udbud.

Hvad betyder det for de studerendes arbejdsmarkedsparathed samt dimittendernes og medarbejdernes behov for eventuelle ændringer i virksomhedskulturen?

Der er en eksplosiv vækst i ansøgere til online udbud. (se fig.)

Der blev åbnet for det første udbud på UCN i 2011. Det var et internationalt/engelsk udbud og derfor viser tallene både danske og internationale ansøgere på uddannelsen.

Fra 2022 er tallene for rene danske optag, da det ikke er muligt at optage internationale studerende længere.

Forkortelser:

SØK: Serviceøkonomuddannelsen, MØK: Markedsføringsøkonomuddannelsen

Overbygningsuddannelser: IHM: International Hospitality Management, SPM: Sport Management

Referat: Uddannelsesudvalgsmøde for Eksport-, Markedsførings- og International handel og markedsføringsuddannelserne

	2011	2013	2019	2022	2023
SØK	Ca. 20	Ca. 34	78	61	87
SPM	-	Ca. 15	24	29	39
IHM	-	-	-	33	40
MØK	-	-	-	-	47
Total	20	49	102	123	213

De studerende på online udbud skal igennem de samme eksamener, som de fysiske hold. Dog foregår eksamener online via Teams.

I sin tid begyndte Serviceøkonomuddannelsen som et online tilbud for elitesportsudøvere, som har haft svært ved at være til stede fysisk, når det var undervisning..

Generelt set, så er

- Målgruppen bredere end ved fysiske uddannelser
- Der er flere som bor langt fra de store uddannelsesbyer
- Demografien er bredere
- Ansøgerne har en "ældre" adgangsgivende eksamen.
- Uddannelsen er ikke et alternativt men et supplement til andre forpligtelser.



IkkeibyenDK



Hjemmeglad



Fagprofessionel



Sportsprof.



Børn i fokus



Entreprenant



Expat/Digital
nomade

For alle uddannelserne gælder det, at undervisningen bliver optaget, så de, der ikke har mulighed for at følge med direkte, kan se optagelsen efterfølgende.

Det, som er interessant nu, er - hvordan ser man på de online studerende - hvad er fremtiden for dem på arbejdsmarkedet?

Der blev spurgt ind til, hvordan det så går med de studerende, som har læst online og har færdiggjort en uddannelsen.

Lige pt. er der ikke en statistik/data som skiller de online studerende fra, og langt de fleste studerende, der har været indtil nu, er internationale studerende, som der ikke nødvendigvis er kontakt til. Der ligger dog data på eksamensresultater, og der klarer de onlinestuderende sig rigtig godt.

Generelt set kigger styrelsen på beskæftigelsesgraden, men heller ikke her fremgår det, om uddannelsen er online eller fysisk.

Referat: Uddannelsesudvalgsmøde for Eksport-, Markedsførings- og International handel og markedsføringsuddannelserne

Fordelingen mellem asynkrone, og dem som ser med live, er meget forskellig fra uddannelse til uddannelse. Det ligger et sted mellem 30-40%, som er med live. Der er dog studerende, som både er med live, og som også ser optagelsen.

Lærings setup'et for online undervisning er noget forskelligt fra fysisk undervisning. Det kan være en fordel, at der er en opgave/spørgsmål, som de studerende skal svare på efter en online undervisning, som de så får feedback på hurtigst muligt. Det er med til at sikre, at de har opmærksomhed på hvad der bliver gennemgået.

Det er vigtigt at underviserne også hele tiden optimerer og udvikler på undervisningen, for at det forbliver interessant og lærerigt.

Hvis virksomhederne har to kandidater som er lige, men hvor den ene er online uddannet og den anden med fysisk fremmøde - kan det så give en forskel?

Det kan formentlig gøre en forskel (Det står ikke på forsiden af et eksamensbevis/diplom, at man har gennemgået en online uddannelse, men under pkt. 4 i tillægget til beviset).

Det er derfor vigtigt, at UCN får "solgt" onlineuddannede studerende til virksomhederne og får fortalt og forklaret, hvad en online studerende kan frem for en fysisk studerende. Hvad er det uddannelsen tilbyder, og hvordan der bliver arbejdet på den online del af uddannelsen. Det er vigtigt, at det fremgår, at det er samme eksamener de gennemfører for at få uddannelsen.

Den studerende skal selvfølgelig også selv "sælge sig", så det er ikke UCN alene, der har opgaven. De skal være klar til det job, de søger og selv gøre opmærksom på, hvis de har læst online. Det kan være en fordel, hvis man søger et job i en online virksomhed.

Det er ikke en selvfølge, at man fravælger relationer ved at være online, men det er vigtigt, at virksomhederne også lærer/får fortalt, hvad det er de får.

Motivet for hvorfor de enkelte studerende vælger at uddanne sig online, skal være meget klart, så alle får mest muligt ud af uddannelsen. Gennemgangen af de online studerende skal godt afdækket set i forhold til at danne studiegrupper.

De studerende som læser online bliver sammensat i studiegrupper - som passer til den "plan" som den studerende har. Dermed er det oftest kun de studerende, som sidder i gruppen, de skal forholde sig til. Langt de fleste gange går det rigtig godt. I de grupper, hvor der er et godt og fleksibelt samarbejde, er frafaldet lavt. Det kan desværre også gå den anden vej, hvis ikke samarbejdet fungerer. Uanset hvad, så er arbejdet med relationer vigtigt på alle niveauer.

Arbejdsmarkedsparathed

En dimittend er ikke mindre arbejdsmarkedsparat bare fordi han/hun har taget en uddannelse online, men der ligger meget i at forklare erhvervslivet, hvad det er de kommer med og få afmystificeret hvad en onlineuddannelse er.

De online studerende skal også være klar over, hvad det er, de går ind til, når de vælger en online uddannelse.

Dette er også vigtigt i forhold til, hvis man vælger at åbne en eksportbacheloruddannelse. Hvad er det du kan og får? Det skal være meget nøjagtigt beskrevet.

Det kan også være en fordel, at de studerende bor - hvor de bor, når de er spredt i landet. Diversiteten i hvor arbejdskraften mangler, er meget forskellig, så måske kommer de studerende "tættere på" hvor der er brug for dem.

På sigt er det også vigtigt, at virksomhederne bliver mere åbne - måske også overfor at have mulighed for, at man kan arbejde online og tilbyde online jobs.

Efterhånden er alt en mulighed online, og det tager nok lidt tid at få udviklet et job, som kan varetagelse online, men det skal nok komme.

Det er meget forskelligt fra virksomhed til virksomhed, hvordan man opbygger relationer og noget af det kan og vil formentlig gå tabt, hvis det hele foregår online.

Manglen på arbejdskraft kan også være med til at skubbe på, at der bliver oprettet online jobfunktioner.

6. Opsamling og afrunding

Hvad har dagen i dag givet os viden om?

Hvordan får vi online uddannelser sat rigtigt i spil både overfor de studerende og for virksomhederne, som skal bruge arbejdskraft på sigt.

Der er helt sikkert områder, som UCN skal være opmærksomme på, og der er kommet pointer på bordet, der skal arbejdes mere med.

I forhold til dimittendernes adgang til jobs, er det ikke så meget det faktum, at de har læst en online uddannelse, der er interessant – men hvorfor de har gjort det. Der eksisterer en del fordomme i forhold til online uddannelse – eksempelvis at man er introvert og ikke er god til relationer – og dem er det vigtigt, at vi har fokus på at bekæmpe. Vi har et godt indblik i hvem de er, og hvorfor de vælger online uddannelse, og den viden skal vi bruge aktivt og dimittenderne skal klædes på til at italesætte hvorfor de valgte en online uddannelse.

Der er noget interessant den måde, vi har indrettet arbejdsmarkedet på, og vi kommer til at se forandringer. Men den begrænsede adgang til arbejdskraft generelt og særligt uden for de større byer, kommer til at få betydning for de jobs, man tilbyder - måske vil vi se en vækst i antallet af online stillinger? Det vil kunne hjælpe virksomheder i mindre byer.

Det bliver sikkert ikke sidste gang vi kommer til at berøre emnet omkring online uddannelser.

7. Næste møde

Årsmøde for uddannelsesudvalg 27. oktober 2023.

Invitation er sendt via mail, hvor der er link til tilmelding.

Næste ordinære uddannelsesudvalgsmøde 19. marts 2024

Mødet er planlagt fra kl. 14.30 – 17.00

Lokation er endnu ikke fastlagt, men har du lyst til at lægge lokale til, så hører vi meget gerne fra dig.

8. Eventuelt

Port of Aalborg har inviteret til Efter-/videreuddannelsesdag d. 25. oktober 2023. Der er flere virksomheder, som deltager og hvis man er interesseret i at høre mere, kan man kontakte Mette Dietz Lilkær (mdl@portofaalborg.com)