

Referat

Mødetidspunkt	7. juni 2022 kl. 14.30 - 17.00
Mødested	Aalborg Havn, Langerak 15, 9220 Aalborg Ø
Referent	Rikke Schouboe Larsen (rsl@ucn.dk)
Deltagere	Mik Ingenuus (miki@fhavnhs.dk) Hans Peter Wolsing (hpw@startinfo.dk) Lasse van Santen (1087375@ucn.dk) Ella Turin (1084857@ucn.dk) Torben Gregersen (tog@ucn.dk) Jens Kjær Sørensen (jks@ucn.dk) Sune Andersen (suan@davafoods.com) Mads G. Ruby (mgr@jyskanalyse.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	Christian Warming (cw@aalkat-gym.dk) Jens Uggerhøj (jens@uconnect.dk) Sebastian Vaajakari (sv@ultraaqua.com) Hans-Jacob Philipp (hjpj@di.dk)
Afdeling	Top-up Businessuddannelserne

1. Godkendelse af dagsorden

Claus begyndte mødet med at byde velkommen til Torben Gregersen, som er nyt medlem i udvalget. Torben er medarbejderrepræsentant og er kommet med, da Henrik Ranum er overgået til en anden uddannelse på UCN.

Torben er underviser på International Handel og Markedsføring og har været på UCN af to omgange og har nu været tilbage i ca. 4 år.

2. Uddannelsesudvalg for Eksport og markedsføringsuddannelserne (14.35 – 14.50)

Orientering og kort drøftelse af rammer og forventninger i forhold til arbejdet i uddannelsesudvalget.

Alle er valgt for en 4-årig periode og er blevet udpeget fordi de repræsenterer forskellige vinkler ind i uddannelserne Markedsføringsøkonom, Eksport og Teknologibachelor og bachelor i International Handel og Markedsføring. Alle har en rolle som f.eks. afdelingsledere, medarbejdere, eller indenfor forskning.

Udvalget er et af de vigtigste organer i organisationen og er UCN's ører og øjne i "den virkelige verden". Som udvalgsmedlem har man desuden medbestemmelsesret og rådgivningsret.

Spil endelig ind med input, indstillinger og forslag, hvis der er noget, som I gerne vil have vendt i udvalget. Hvis I har informationer og indspark til, hvordan udvalget og UCN kan bruge hinanden bedre, så sig endelig til.

Alle tidligere referater kan findes på UCNs hjemmeside: <https://www.ucn.dk/om-ucn/organisation/organisation/udvalg/uddannelsesudvalg/eksport--og-markedsf%C3%B8ringsuddannelserne>

3. Orientering og status fra Karen (14.50 – 15.00)

Kort update på uddannelserne Markedsføringsøkonom og Eksportbachelor

Opfølgning if. til budget 2022

Markedsføringsøkonom

- *Der er 109 1. prioritetsansøgninger pr. d.d. i Aalborg og 2 til afdelingen i Thisted.*
Niveauet er på højere end sidste år. Desværre kan det betyde, at der er ansøgere som bliver afvist i Aalborg, mens der mangler i Thisted. UCN arbejder på at finde en løsning. Der er gang i et samarbejde helt ned på 10-klases og ungdomsuddannelsesniveau.
- *Dimission 2022:*
Det er forventet, at der er 140 som dimitterer i Aalborg og 9 i Thisted.

Eksport og teknologiuddannelsen

- *I forhold til Eksport og teknologi er der udfordringer i forhold til rekruttering. Pt. er der 8 førsteprioritetsansøgninger.*
Uddannelsesudvalget anbefaler at man oplyser mere om eksport og teknologiuddannelsen vidt og bredt i medierne. UCN er den eneste Professionshøjskole, som udbyder uddannelsen. Der er lavet tiltag med reklamer i radio, biografer, sociale medier m.m. Desuden bliver der gjort en indsats på bl.a. HTX.
- *Der kommer en ny national del af studieordningen pr. 1. september 2022. I denne står læringsmålene.*
- *Der bliver indført mødepligt på uddannelsen.*

4. Orientering og status Claus (15.00 – 15.10)

Kort update på International Handel og Markedsføring

Nyt setup:

Omorganisering: Teamet er blevet skåret fra 5 til 3 undervisere med en ny opbygning i teamet og undervisningen.

Internationalt mindset: Selv om det er ærgerligt, at der ikke kommer internationale studerende mere, forventer man, at der på sigt bliver plads til drøftelser med de studerende om, hvordan man får gjort

uddannelsen "international" – og hvordan den får det internationale udtryk. Det er noget som teamet arbejder med.

Ny national studieordning – er under udarbejdelse. Det bliver en studieordning med en øget fleksibilitet, som gør, at UCN selv kan dreje uddannelsen derhen hvor man ønsker det.

Ansøgninger til ISM

Der er 17 ansøgninger til top-up uddannelsen ISM på nuværende tidspunkt. Det er samme niveau som sidste år.

Claus viste to slides, hvor han kiggede på frafald og ledighed for 6 år siden til sidste år.

Pointen er at der stort set er fokus på de samme ting. Der er stadig udfordringer med ledigheden, selv om den er forholdsvis lav.

5. Opfølgning (15.10 – 15.25)

Kort opfølgning på drøftelserne omkring kvalificeret arbejdskraft til fremtidens arbejdsmarked fra mødet 8. marts 2022.

Der ud over kort opfølgning på, hvorledes der bliver arbejdet med forskning indenfor salg. (opfølgning fra mødet 21. september 2021)

Der er stort fokus på optaget 2022, hvilket også bunder i det oplæg, som Lene Zachariassen kom med på sidste uddannelsesudvalgsmøde, der bl.a. omhandlede de faldende årgange.

Opfølgning på forskning inden for salg

På UCN arbejder man meget med "Morgendagens salg", som er med til at danne grundlag for den forskning der er på UCN i dag. Strategien på UCN er at blive mere forskningsbaseret, og Jens Kjær og Rikke Carlé, begge fra markedsføringsøkonom, forsker i "Morgendagens sælgers kompetencer". De er inviteret ind den forskningsgruppe på AAU Business School, som beskæftiger sig med salg og markedsføring. Derudover er de ved at etablere et samarbejde organisationen bag "Morgendagens salg". De arbejder med, hvordan man kan bruge forskningen og anvende det mere i undervisningen.

Derudover er UCN i samarbejde med AAU ved at ansætte en ph.d. i salg pr. 1. august 2022.

PAUSE (15 min)

6. TEMA: FremKom4 (15.40 – 16.50)

På baggrund af en kort præsentation ønskes en drøftelse af resultaterne i FremKom4 og perspektiver på hvordan det påvirker uddannelserne og arbejdsmarkedet fremadrettet.

FremKom4 rapporten er vedhæftet som særskilt bilag/PDF-dokument.

Claus gav en kort indflyvning til punktet.

Kort fortalt er drivkræfterne i udviklingen:

1. Den grønne omstilling

2. *Digitalisering og automatisering (STEM)*
(STEM står for: Science, Technology, Engineering og Mathematics. STEM er en samlet betegnelse for uddannelser indenfor naturvidenskab, teknologi, ingeniørvidenskab og matematik)
3. *Medarbejderdagsordenen*

Hvilke udfordringer er der så?

- *En balanceudfordring, der handler om mismatch mellem udbuddet og efterspørgslen efter arbejdskraft på forskellige uddannelsesniveauer*
- *En matchudfordring, der handler om, hvordan uddannelserne og arbejdspladserne møder hinanden, og hvordan virksomhederne gør sig mere attraktive over for især yngre medarbejdere*
- *En omstillingsudfordring, der handler om parathed i forhold til den grønne omstilling og den fortsatte digitalisering og automatisering.*

Udvalget drøftede flere punkter og ideer.

Der er brug for flere dimittender, som kan noget med f.eks. supply chain mere end kommunikation og markedsføring.

Digitalisering skal være mere i fokus på uddannelserne. Evnerne til at arbejde med det i praksis er utrolig vigtig, da der er mange systemer og mere digitalisering i dag, end der har været tidligere og det bliver ikke mindre på sigt.

UCN skal "sælge sig selv til virksomhederne" – UCN kunne måske arbejde mod at alle undervisere besøger 3-5 virksomheder om året i hele Nordjylland. Netop fordi, at ikke alle virksomheder kender UCN eller ved, hvad uddannelserne faktisk kan – set i forhold til den efterspørgsel, der er i virksomhederne.

UCN skal sikre, at de studerende bliver klædt på til et job, men også at være med til at udvikle virksomhederne.

Det er vigtigt, at uddannelserne er opmærksomme på at optimere sig i forhold til efterspørgslen og udviklingen. Også set i forhold til den grønne omstilling.

Det kræver også en ændring i adfærd og indstilling – både fra undervisere men også for dimittender, så de er opmærksomme på, hvordan tilgangen er til den enkelte.

Generelt er det vigtigt, at dimittenderne får kendskab til flere forskellige værktøjer og systemer, så de får forståelse for, hvad der ligger bag. Hands-on er meget relevant og "værktøjskassen" skal fyldes op med lidt af det hele. Hellere det end at gå i dybden med et enkelt system.

Der er mange studerende, som er talforskrækkede, og som ikke har kendskab til f.eks. Excel. Matematik kan være svært for mange, og hvis man tænker at udbyde et par dage med excel-kurser, er det vigtigt, at man har en meget pædagogisk tilgang, da det kan virke meget skræmmende på nogen.

På markedsføringsøkonomuddannelsen bliver der indført et 2 dages kursus indenfor Excel fra næste studiestart, fordi det er så vigtigt, at man kender til programmet. Det er håbet at det kan afhjælpe nogle af de frustrationer, som ofte opstår fordi man rent faktisk ikke ved, hvad programmet kan hjælpe med og vise.

Det vil være en fordel, hvis man tager udgangspunkt i "virksomhedsnære opgaver" altså en virksomheds case, så de studerende kan se, hvordan man bruger data i systemet, og hvilke oplysninger/værktøjer Excel tilbyder.

Udvalget havde meget mere at byde på i forhold til FremKom4, og på mødet fik digitalisering meget fokus. Det blev besluttet, at der er flere af udviklingspunkterne, som skal tages op på kommende møder.

7. Næste møde 4. oktober 2022 kl. 14.30 – 17.00

Lokation er endnu ikke fastlagt – så byd endelig ind, hvis du kan lægge lokaler til.

Emner, som kunne være interessante at dykke mere ned i

- *Strategi og formål i forhold til forskning.*
- *Genbesøg af Fremkom4, og gå mere i dybden med matchudfordring, medarbejderdagsordenen.*
- *Italesættelse forskellen på universitetskandidat og en UCN-kandidat, så man husker at dyrke forskellighederne, så kandidaterne ikke bliver for "ens".*
- *Udvalget foreslog at invitere den ph.d. medarbejder, som er blevet ansat 1. august 2022.*

Ved besøg ude af huset, skal der dagsordenssættes 10-15 min til en præsentation af venue.

8. Eventuelt