

Verlag ontwikkelgesprek Bachelor Bedrijfskunde

Inleiding

Deze publicatie bevat de uitkomsten van het ontwikkelgesprek dat de opleiding Bachelor Bedrijfskunde op 1 februari 2023 met het panel heeft gevoerd in het kader van de visitatie. Het ontwikkelgesprek is een aanvulling op het adviesrapport van het visitatiepanel dat separaat van dit verslag wordt aangeboden aan de NVAO.

Ontwikkelvragen

Op welke punten kunnen wij investeren in de opleiding om een nog grotere markt te kunnen bedienen?

Het panel geeft aan; jullie zijn uniek in wat jullie doen, er ligt veel potentie. Breda is alleen geen centrale locatie in Nederland om deelnemers op te leiden. Als je gaat investeren in meer locaties moet er wel een goede balans zijn tussen investeren en groei. Een acceptabele reisafstand voor deelnemers is ca. anderhalf uur. Deeltijd studenten hebben meer behoefte aan klassikaal les en meer interactie met elkaar. Dit is wat andere online aanbieders niet hebben, zij hebben niet de interactie maar proberen dit wel na te bootsen in chat groepen. De interactie met studenten in fysieke colleges is verrijkend.

Zoek naar een goed onderwijsmodel van didactisch en hybride leren. Wanneer je de combi online-fysiek tegelijkertijd hebt, komt dit niemand ten goede. Dit gaat ten koste van de kwaliteit van de fysieke bijeenkomst.

Er moet een goede mix zijn tussen fysiek en virtueel lesgeven, dit maakt de te reizen afstand dan ook wat acceptabeler. Bij de fysieke bijeenkomsten moet het rendement hoog liggen. Het aanbieden van een vast ritme is belangrijk. Minder frequent bijeenkomen en de momenten dat je bijeenkomt moet het waardevol zijn.

Marketingtechnisch zouden er ook nog wat punten beter kunnen, bij de oriëntatiefase van de doelgroep komt Avans+ niet altijd naar voren.

Hoe kan de opleiding de opzet van het programma verbeteren, zodat deze voor een grotere doelgroep passende wordt.

Het opleidingsmanagement spreekt veel geïnteresseerden die graag het verkorte programma willen volgen, echter constateren we dat er steeds meer deelnemers zijn met een ruime werkervaring en daarnaast ook competenties hebben die soms het Associate Degree-niveau overstijgen. Het komt voor dat sommige deelnemers het advies krijgen om bepaalde losse modules te volgen

Echter blijkt dat deze losse modules soms nog niet voldoende toereikend genoeg zijn om de doelgroep de passende én haalbare leerroute aan te bieden. Deze

doelgroep is momenteel nog niet gekwalificeerd voor ons verkort programma en krijgen vanuit het opleidingsmanagement het advies om een volledige Associate Degree-opleiding te volgen. In praktijk blijkt dat deze deelnemers regelmatig niet instromen in een regulier AD-programma gezien de doorlooptijd en het gevoel van 'dubbelleren'. Avans+ vindt het belangrijk om bij te blijven dragen aan de ontwikkeling van deze groep professionals en hun organisatie.

Vanuit de ervaring en expertise van het panel willen we graag verder overdenken om de opleiding in opzet te verbeteren zodat deze voor een grotere doelgroep passend wordt en zodat we kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van professionals en hun organisatie.

Het panel geeft hier als antwoord; een modulair systeem aanbieden.

De opleiding geeft aan dat helemaal modulair ombouwen de investering nu niet waard is. Het gaat om deelnemers die net niet door het Accelerate programma komen. Sommige deelnemers zitten in een afbakende functie, terwijl ze wel modules hebben gevolgd waardoor ze de theoretische kennis hebben, maar niet in de juiste werksetting hebben om alles te laten zien. Zij komen niet door de instroomprocedure. Wat zouden wij voor deze groep kunnen bieden?

Het panel stelt de vraag; ligt deze ambitie dan wel bij dit bedrijf. Niet alle bedrijven hebben de ambitie dat hun medewerkers doorstromen. Je moet een ander onderwijsconcept opzetten en losse modules aanbieden. Je hebt dan 2 groepen naast elkaar. Deze doelgroep kan dan buiten hun eigen organisatie kijken. Je maakt een afspraak met het management bij welke andere organisaties zij mee kunnen draaien om zo een bredere pallet te kunnen uitproberen. Deelnemers kunnen zo modules volgen en dan misschien met een andere doorlooptijd.

Het panel geeft het advies om eerst op de eigen doelgroep te focussen en deze verder uit te breiden. Daarna kun je pas verder kijken en andere doelgroepen benaderen. Zorg er eerst voor dat je de unique selling points van deze opleiding onder de aandacht brengt.

Ook geeft het panel het advies om een alumni programma op te zetten. Zij zijn de ambassadeurs. Zij kunnen goed vertellen waarom je deze opleiding zou moeten volgen.