

## **Ontwikkelgesprek**

opleidingen

Ad-Commercieel Management

Ba-Commerciële Economie

**Zuyd Hogeschool**

**9 september 2019**

Vastgesteld door het visitatiepanel

# Verslag van het gesprek

## Aanwezigen tijdens het ontwikkelgesprek

### Namens visitatiepanel:

- René van der Burgt (panelvoorzitter)
- Mark Fokkema (Panelsecretaris, toehoorder)

### Namens de opleidingen:

- Dries Lodewijks (directeur):
- Tamara Mayer (opleidingsmanager, curriculum commissie)
- Astrid Schiepers (opleidingsmanager, curriculum commissie)
- Laurens Schumacher (opleidingsmanager, curriculum commissie)
- Mark Bertrand (Coördinator stagebureau, curriculum commissie)
- Elly Vermunt (toetscommissie, curriculum commissie).
- Rob Knaapen (projectleider visitatie)
- Angelique Cieremans (begeleidend auditor, verslaglegging)

## Introductie

Op 19 november 2019 vond de visitatie plaats van de opleidingen Ad-Commercieel Management en ba-Commerciële Economie.

De opleidingen hebben op basis van het visitatieresultaat en de lopende ontwikkelingen relevante thema's geselecteerd voor het ontwikkelgesprek. Het gesprek vond plaats op 9 september 2020.

De thema's waarover gesproken is:

### Bachelor opleiding Commerciële Economie

Thema: De communities in het nieuwe afstuderen van de bachelor Commerciële Economie met als centrale vraagstukken voor het gesprek:

**Vraagstuk 1:** Welke uitgangpunten/inrichtingsprincipes bij de communities optimaliseren de realisatie van de drie doelstellingen die de academie beoogt met haar communities? De drie doelstellingen zijn samengevat: 1. optimale leeromgeving bieden voor de student; 2. ontwikkelen van ons regionaal werkveld en 3. relevante plaats voor lectoraat om onderzoek te doen om meerjarig de ontwikkeling van het regionale MKB te monitoren.

**Vraagstuk 2:** Hoe optimaliseer je het leereffect van elke individuele student in de community?

De community is een opzet waarin er wordt samengewerkt door studenten, docenten, bedrijven en het lectoraat. Hoe haal je als individuele student het optimale leereffect uit dit samenwerkingsverband en hoe organiseer je dit als opleiding voor je studenten. Vanuit borgingsperspectief is het vraagstuk te herformuleren naar, hoe borg je dat de individuele student zijn/haar eindniveau op de leeropbrengsten 'koers bepalen' danwel 'business development' realiseert in dit samenwerkingsconstruct.

# Verslag van het gesprek

## Ad-opleiding Commercieel Management

Thema: Ondernemerschap en curriculumkeuzes binnen de associate degree opleiding commercieel management

**Vraagstuk 1:** Hoe ver reikt het thema 'ondernemerschap' op ad niveau en op welke manier verhoudt zich dit tot ondernemerschap in een bacheloropleiding?

**Vraagstuk 2:** Hoe leid je een student binnen twee jaar doelgericht richting het ad-eindniveau?

### **Samenvattende adviezen**

Uit het gesprek zijn de volgende adviezen voortgekomen die de opleidingen zullen gebruiken in de verdere ontwikkeling:

## Ba-Commerciële Economie

Thema "De communities in het nieuwe afstuderen"

Adviezen:

1. Een community is een multi- en interdisciplinaire samenwerkingsvorm. Investeer goed aan het begin van de community periode in deze samenwerking, de verschillende belangen en verwachtingen van de student, de opleiding, het werkveld en de onderzoeker. Investeer in het groepsproces! M.a.w. start niet direct met werken aan de inhoud of het op te leveren product.
2. Zoek naar de juiste balans in de afstudeerfase tussen de beoordeling van het inhoudelijke product en de gedragscompetenties. Durf ook te differentiëren tussen producten die studenten gaan opleveren voor de opleiding en voor het werkveld.
3. Investeer in de community vooral in de ontwikkeling van de gedragscompetenties, het gedrag van de student. Het tweede deel van het afstuderen kan de inhoudelijke leeropbrengsten afdekken. Een community is de ideale plaats om juist het samenwerken en het ontwikkelen van die skills te ontwikkelen en studenten daarin te laten groeien en op te beoordelen. Stel eventueel de ambities die je als opleiding hebt met de community bij.

## Ad-Commercieel Management

Thema "Ondernemerschap en curriculumkeuzes binnen de associate degree opleiding commercieel management"

Adviezen:

1. Communiceer helder over hetgeen de student mag verwachten bij 'ondernemerschap'. Stem verwachtingen af en investeer permanent in curriculumvoorlichting naar de student, zodat de student begrijpt wat de opleiding doet en waarom. Maak eventueel gebruik van het door de Europese commissie ontwikkelde Entrecomp model.

# Verslag van het gesprek

2. Investeer verder in integratief denken en integratieve onderwijsontwerp- en ontwikkeling. Richt niet elke module in met allerlei specialistische kennis.
3. Vraag je als opleiding af of je 'in control' bent ten aanzien van toetsing. Dit betekent niet elke leeropbrengst steeds opnieuw af toetsen maar vertrouwen op hetgeen mogelijk eerder in de opleiding is getoetst. De centrale vraag bij accreditaties is "Lever je kwaliteit? M.a.w. zeg je wat je doet en doe je wat je zegt?"

Zuyd  
Hogeschool


**ZU  
YD**




## Hogeschool Zuyd


Sittard Ligne 1

6131 MT Sittard

 [linkedin.com/school/hogeschool-zuyd-maastricht-heerlen-sittard-](https://www.linkedin.com/school/hogeschool-zuyd-maastricht-heerlen-sittard-)

 [facebook.com/ZuydHogeschool](https://www.facebook.com/ZuydHogeschool)

 [twitter.com/zuyd](https://twitter.com/zuyd)

 <https://www.zuyd.nl/opleidingen/commercieel-management-ad>