



NVAO • NEDERLAND

TOETS NIEUWE OPLEIDING
HBO-MASTER M BUSINESS SALES
HAN University of Applied Sciences

BEKNOPT ADVIESRAPPORT
DATUM: 11 OKTOBER 2022

1 Kwaliteitstoets

De toets nieuwe opleiding is een kwaliteitstoets. Een procedure toets nieuwe opleiding (TNO) is een *plan*beoordeling. Een panel van deskundigen toets de kwaliteit van de nieuwe opleiding tijdens een locatiebezoek aan de universiteit of hogeschool. Een discussie tussen 'peers' vormt de basis van de beoordeling en resulteert in een adviesrapport. De inhoud van de opleiding, de toetsing en de studeerbaarheid komen expliciet aan de orde.

De Nederlands-Vlaamse Accreditatieorganisatie (NVAO) neemt een accreditatiebesluit op basis van het paneladvies. Dit besluit kan positief, positief onder voorwaarden of negatief zijn. Als het besluit positief of positief onder voorwaarden is, mag de nieuwe opleiding starten. De instelling heeft daarmee het recht om een wettelijk erkend diploma af te geven aan studenten die de opleiding voltooien.

Dit beknopte adviesrapport bevat de belangrijkste uitkomsten van de toetsing door het panel. Een volledig adviesrapport met de bevindingen en overwegingen van het panel is ook beschikbaar. Op basis van het volledige rapport neemt de NVAO een accreditatiebesluit. De NVAO publiceert beide rapporten op haar website.¹

Meer informatie over de NVAO-werkwijze en de (tijdelijke) TNO-procedure is te vinden op www.nvao.net.

2 Panel

Samenstelling

- Drs. Nies Rijnders (*voorzitter*), Senior Beleidsadviseur Praktijkgericht onderzoek Avans Hogeschool;
- Dr. Marike Peterzon, Project manager & senior researcher New Business & IT Hanzehogeschool Groningen;
- Drs. Seerp Leistra, Managing partner van Boer en Croon (tot maart 2022);
- Marijn Nijssen (*student-lid*), MSc. Science, Business & Innovation & MSc. Health Care Management.

Ondersteuning

Erik van der Spek (secretaris)

Carina Schaafsma (NVAO-beleidsmedewerker en procescoördinator)

Locatiebezoek

23 september 2022, HAN University of Applied Sciences

¹ European Credits

3 Oordeel

Het NVAO-panel oordeelt positief over de kwaliteit van de masteropleiding Business Sales van HAN University of Applied Sciences. De opleiding voldoet aan de drie standaarden van het NVAO-kader voor de beperkte toetsing.

Het panel is overtuigd van de kwaliteit van de nieuwe opleiding. Deze opleiding is tot stand gekomen in nauwe samenwerking met het werkveld en sluit aan bij de veranderingen en de toegenomen complexiteit binnen het (inter)nationale werkveld van business en sales. Deze samenwerking heeft geleid tot een goed doordacht en breed gedragen beroepsprofiel, dat tot uiting komt in vier beoogde leerresultaten die de basis van het curriculum vormen. Het panel heeft vastgesteld dat deze beoogde leerresultaten aansluiten bij het masterniveau en een stevig fundament leggen voor het curriculum.

Het curriculum is op een heldere manier opgebouwd en krijgt vorm in vier semesters, die in principe in twee jaar worden verzorgd. Samenhang ontstaat dankzij twee doorlopende leerlijnen, gericht op onderzoek en reflectie. Professionele en persoonlijke vaardigheden spelen een belangrijke rol in het programma, waarmee de opleiding aansluit op de wensen van het werkveld. Een verbeterpunt is de plaats van onderzoek in het curriculum; het panel adviseert de opleiding de onderzoekslijn sterker naar te zetten en duidelijk(er) aan te geven waar, wanneer en hoe de studenten onderzoek doen. Andere verbeterpunten zijn de instroomprocedure en de begeleiding van studenten op de werkplek. Positief was het panel over de zeer betrokken docenten, die een goede combinatie van academische en professionele expertise laten zien.

Ook de toetsing is volgens het panel goed opgezet. De toetsen zijn aan de maat, de beoordelingsformulieren zijn helder en de rubrics inzichtelijk. Het panel is verder positief over de kwaliteitsborging van de toetsing, waarin het vierogenprincipe zowel bij de ontwikkeling als bij de beoordeling wordt toegepast. De examencommissie, de toetscommissie en een toetsdeskundige spelen daarbij alle een zinvolle rol.

4 Sterke punten

Het panel constateert de onderstaande sterke punten:

1. *Betrokkenheid werkveld* – De opleiding speelt in op een duidelijk gearticuleerde behoefte binnen het werkveld, dat op verschillende manieren betrokken is geweest bij de ontwikkeling van de opleiding. De toenemende complexiteit en interdisciplinariteit van het salesberoep in de praktijk heeft een centrale plaats in de opleiding gekregen.
2. *Helder curriculum* – Het curriculum is opgebouwd rondom vier praktische thema's: innovatie, transitie, analyse en implementatie. De twee doorlopende leerlijnen (reflectie en onderzoek) versterken de structuur.
3. *Sterk docententeam* – De docenten vertegenwoordigen een goede combinatie van praktijkervaring en academische kennis en vaardigheden. Ook de betrokkenheid van de lectoren vormt een sterk punt van de opleiding.
4. *Toetskwaliteit* – Zowel bij de ontwikkeling als de beoordeling van de toetsen zijn steeds minimaal twee docenten/examinatoren betrokken. Daarmee maakt het vierogenprincipe vast onderdeel van de beoordeling uit.

5 Aanbevelingen

Met het oog op de verdere ontwikkeling van de opleiding doet het panel een aantal aanbevelingen. Deze aanbevelingen doen geen afbreuk aan het positieve oordeel over de kwaliteit van de opleiding.

1. *Beter uitgewerkte instroomprocedure*: zorg voor een heldere instroomprocedure, zodat zowel studenten als bedrijven goed weten aan welke eisen ze moeten voldoen. Borg dat de werkplek geschikt is om opdrachten uit te voeren, bijvoorbeeld met behulp van een werkplekscan.
2. *Begeleiding op de werkplek*: zorg dat de studenten op de werkplek opdrachten kunnen uitvoeren die hen in staat stellen het masterniveau te behalen. Daarbij is contact en/of informatie-uitwisseling tussen opleiding

en bedrijven een vereiste; die uitwisseling zou bijvoorbeeld kunnen plaatsvinden in de vorm van bedrijfsbezoeken.

3. *Aanscherpen onderzoekslijn*: maak concreet op welke manier ontwerpgericht onderzoek een plaats krijgt in de opleiding. Werk de relatie tussen de master en het lectoraat op het gebied van sales beter uit en laat zien hoe die component terugkomt in de opdrachten.

6 Hoe gaat het verder?

De NVAO neemt een accreditatiebesluit nieuwe opleiding op basis van het volledige adviesrapport van het panel. Dit besluit heeft een geldigheidsduur van zes jaar. Voor een accreditatiebesluit onder voorwaarden gelden andere bepalingen. Na accreditatie valt de nieuwe opleiding onder de gewone accreditatieprocedure voor bestaande opleidingen. De NVAO publiceert het besluit samen met het volledige rapport en deze beknopte versie ervan op haar website.²

Het interne systeem van kwaliteitszorg van de universiteit of hogeschool voorziet in passende vervolgacties die verzekeren dat de instelling de eigen visie op goed onderwijs realiseert. Een belangrijke bijdrage leveren de onderwijsvisitaties van opleidingen en diverse tussentijdse 'peer reviews'. Bij de volgende visitatie zal de opleiding terugkoppelen over wat zij met de aanbevelingen van het panel heeft gedaan. Deze verbeteracties krijgen ook een plek in het volgende adviesrapport. Meer informatie daarover op de website van de instelling.³

² <https://www.nvao.net.nl/besluiten>

³ <https://www.han.nl>

7 Summary

The outcome of the test new programme of M Business Sales at the HAN University of Applied Sciences is positive. The Netherlands Flemish Accreditation Organisation (NVAO) organised a peer review and convened a panel of experts that visited the programme in Arnhem on 23 September 2022.

The Master Business Sales (MBS) trains sales professionals to become agile connectors, capable of initiating, organising, completing and evaluating an integral approach to B2B sales. The programme is structured around four themes: innovation, transition, analysis and implementation (each semester focuses on one of these themes). There is also a strong focus on 'technology skills' and 'human skills'. The programme is offered part-time, covers two years and comprises 60 EC.

The panel is convinced of the quality of the new programme. The programme was developed in close cooperation with the professional field and is in line with the changes and increased complexity in the (inter)national field of business and sales. This cooperation has resulted in a well-considered and widely supported professional profile, which is reflected in four intended learning outcomes that form the basis of the curriculum. The panel found that these intended learning outcomes are in line with the master's level and provide a solid foundation for the curriculum.

The curriculum is structured in a clear manner. Coherence is created with two continuous learning lines, focused on research and reflection. Professional and personal skills play an important role in the programme, thus connecting the curriculum to the needs of the professional field. A point for improvement is the place of research in the curriculum; the panel advises the programme to strengthen the research line and indicate more clearly where, when and how students conduct research. Other areas for improvement are the intake procedure and the supervision of students in their working environment. The panel was positive about the highly engaged lecturers, who show a good combination of academic and professional expertise.

The panel also saw the assessment is well-designed. The tests are up to standard, the assessment forms are clear and the rubrics insightful. The panel is positive about the quality assurance of the assessment, in which the four-eye principle is applied in both development and assessment. The board of examiners, the assessment committee and an assessment expert all play a meaningful role in this.

Further information about the NVAO and the Dutch system of quality assurance is available at www.nvao.net/en. For more information on HAN University of Applied Sciences, see <https://www.hanuniversity.com/en/>.

