



## **BEOORDELINGSRAPPORT**

Beperkte opleidingsbeoordeling

**hbo-bacheloropleiding**  
**Commerciële Economie**  
voltijd/deeltijd

**Saxion Hogeschool**

**De kracht van**  
**kennis.**



# **BEOORDELINGSRAPPORT**

Beperkte opleidingsbeoordeling

**hbo-bacheloropleiding**  
**Commerciële Economie**  
voltijd/deeltijd

**Saxion Hogeschool**

CROHO nr. 34402

Hobéon Certificering

**Datum:**

16 december 2013

**Auditteam**

De heer R.J.M. van der Hoorn, voorzitter

De heer G. Struijf, deskundige

De heer W. Wierda, deskundige

De heer N. Kreuze, studentlid

**Secretaris**

De heer G.W.M.C. Broers



## **INHOUDSOPGAVE**

<b>1.</b>	<b>BASISGEGEVENS</b>	<b>1</b>
<b>2.</b>	<b>SAMENVATTING</b>	<b>3</b>
<b>3.</b>	<b>INLEIDING</b>	<b>7</b>
<b>4.</b>	<b>OORDELEN OP NIVEAU VAN DE STANDAARDEN</b>	<b>9</b>
<b>5.</b>	<b>ALGEMEEN EINDOORDEEL</b>	<b>27</b>
<b>6.</b>	<b>AANBEVELINGEN</b>	<b>29</b>
BIJLAGE I	Scoretabel	31
BIJLAGE II	Opleidingsspecifieke eindkwalificaties	33
BIJLAGE III	Schematisch overzicht opleidingsprogramma	43
BIJLAGE IV	Programma, werkwijze en beslisregels	51
BIJLAGE V	Lijst geraadpleegde documenten	57
BIJLAGE VI	Overzicht auditteam	59



## 1. BASISGEGEVENS

NAAM INSTELLING	Saxion Hogeschool
status instelling	bekostigd
resultaat instellingstoets kwaliteitszorg	Positief, NVAO besluit 28-6-2012
NAAM OPLEIDING (zoals in croho)	Commerciële Economie
registratienummer croho	34402
domein/sector croho	Economie
oriëntatie opleiding	Hbo
niveau opleiding	Bachelor
graad en titel	Bachelor of Business Administration
aantal studiepunten	240 ec's
afstudeerrichtingen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commercieel management</li> <li>• Internationaal marketing management</li> </ul>
studieroutes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Randstad Topsport Academie</li> <li>• Sportmarketing</li> <li>• <i>Short Degree</i> Programme Marketing</li> </ul>
onderwijsvorm	Competentiegericht
locaties	Deventer en Enschede
varianten	Voltijd en deeltijd
relevante lectoraten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identiteitsmarketing</li> <li>• Small and Mediumsized Enterprises in International Business</li> </ul>
datum audit / opleidingsbeoordeling	26 en 27 maart 2013

Basisgegevens **hbo-bacheloropleiding Commerciële Economie**, voltijd, deeltijd

<b>Instroom (aantal)</b>	2007	2008	2009	2010	2011	2012
▪ voltijd	229	250	242	237	270	271
▪ deeltijd	20	27	32	21	17	30
<b>uitval (percentage)</b>						
<b>uit het eerste jaar</b>	2006	2007	2008	2009	2010	2011
▪ voltijd	41,3	45,9	28,0	36,4	47,3	44,4
▪ deeltijd	26,9	25,0	18,5	34,4	28,6	41,2
<b>uit de hoofdfase</b>				2005	2006	2007
▪ voltijd				10,9	13,0	17,5
▪ deeltijd				13,8	10,5	40,0
<b>rendement (percentage)</b>				2005	2006	2007
voltijd				62,6	61,8	60,0
deeltijd				65,5	78,9	53,3
<b>docenten (aantal + fte)</b>			<b>aantal</b>		<b>Fte</b>	
▪ voltijd en deeltijd			45		38,3	
<b>opleidingsniveau docenten (percentage)</b>			Bachelor	Master	PhD	
▪ Voltijd en deeltijd			40	60	-	
<b>docent-student ratio</b>						
▪ voltijd			1:30			
▪ deeltijd			1:30			
<b>contacturen (aantal)</b>			1 <sup>e</sup> jaar	2 <sup>e</sup> jaar	3 <sup>e</sup> jaar	4 <sup>e</sup> jaar
▪ voltijd			15	15	13	-
▪ deeltijd			5	5	5	-



## 2. SAMENVATTING

### Inleiding

De opleiding Commerciële Economie (hierna: CE) leidt op voor een breed scala aan functies in de economische sector. Binnen deze opleiding staan behalve economisch kennis ook kennis van en inzicht in aspecten van de menswetenschappen centraal. Typerend voor CE'ers is dat zij kunnen doorgroeien naar een breed palet aan functies op het terrein van inkoop en verkoop, marketing, marketingcommunicatie en marktonderzoek. Contacten met klanten onderhouden en klanten behouden zijn daarbij telkens terugkerende thema's.

CE richt zich op de eerste plaats op de nationale markt waarbij marketingcommunicatie en sales- en accountmanagement belangrijke aandachtsgebieden zijn zonder daarbij overigens de internationale component uit het oog te verliezen. De Euregio, waar de onderwijsinstelling zich bevindt, biedt studenten ruime mogelijkheden om na hun afstuderen binnen het vakgebied werkzaam te zijn.

### 1. Beoogde eindkwalificaties

De eindkwalificaties zijn wat betreft inhoud, niveau en oriëntatie adequaat uitgewerkt. Zij bieden aansluiting op het landelijke CE beroeps- en competentieprofiel en laten zien dat de opleiding aandacht besteedt aan de voor dit vakgebied relevante onderwerpen waaronder economie, marketing, talen en financiën. De opleiding onderscheidt verschillende beroepsrollen, waarin zowel opleidingsspecifieke- als de generieke hbo-competenties zijn verwerkt. De beoogde eindkwalificaties zijn inhoudelijk op een niveau waar het werkveld om vraagt.

De opleiding heeft zicht op relevante ontwikkelingen binnen het beroepenveld, zowel regionaal als landelijk. Er zijn gestructureerde contacten met het werkveld. De opleiding houdt de eindkwalificaties en de inhoud van de opleiding regelmatig tegen het licht. Niveau en diepgang van de opleiding sluiten aan bij de Dublin Descriptoren.

Op grond van de wijze waarop de competenties zijn uitgewerkt, de aansluiting van de opleiding bij de eisen van het beroepenveld en het feit dat de opleiding de vakinhoudelijke kant van het studieprogramma regelmatig tegen het licht houdt, komt het auditteam bij Standaard 1 voor beide varianten tot het oordeel: goed.

### 2. Onderwijsleeromgeving

Het programma, de aansluiting vooropleiding-opleiding CE, de begeleiding van studenten, de kwaliteit van het personeel en de opleidingsspecifieke voorzieningen maken het studenten mogelijk de eindkwalificaties te realiseren binnen beide varianten. De opleiding heeft de samenhang tussen de generieke hbo-competenties, de CE-competenties, de doelstellingen en het curriculum duidelijk beschreven.

Op beide locaties, Deventer en Enschede, hanteert de opleiding een didactische concept dat duidelijk afgestemd is op de doelgroep: jongvolwassenen en volwassenen met (enkele) jaren ervaring in het beroepenveld. De thema's waar de CE opleiding zich op richt zoals marketing, export, logistiek en communicatie, geven sturing aan de onderwerpen waaruit het curriculum bestaat. De twee afstudeerrichtingen die opleiding onderscheidt, 'Commercieel Management' en 'Internationaal marketing management', bieden studenten de mogelijkheid om zich meer te verdiepen in de internationale aspecten van het vakgebied. De CE-opleiding van de Saxion vestiging in Deventer richt zich met name op sportmarketing/topsport. Deze vestiging beschikt over specifieke faciliteiten en biedt, indien nodig, een aan de sportcarrière van de student aangepaste programmering.

Het curriculum kenmerkt zich door een structuur waarbinnen de kennis- en de vaardighedencomponent voldoende zijn uitgewerkt. Er is hierbij sprake van een wisselwerking tussen de theoriecomponent en de praktijk. De onderzoekscomponent heeft de opleiding weliswaar in het curriculum opgenomen, maar verdient een prominentere plek in het curriculum. De literatuur is op bachelorniveau. Meer internationale literatuur van een meer beschouwende aard is aan te bevelen.

De docenten zijn vakinhoudelijk en didactisch voldoende opgeleid en beschikken over een netwerk in de beroepspraktijk. De opleiding heeft zicht op de kwaliteit van haar docenten, monitort deze, checkt waar zich lacunes voordoen en neemt vervolgens maatregelen. De lectoraten kunnen nauwer bij de opleiding betrokken worden.

De docent-studentratio bedraagt voor beide varianten 1:30. Studenten geven aan tevreden te zijn over de bereikbaarheid van hun docenten. Studenten en docenten zijn op beide locaties tevreden over de voorzieningen, een constatering die het auditteam deelt. De begeleiding van studenten is in handen van de studieloopbaanbegeleider. Met name in de eerste fase van de studie is deze intensief. Studenten geven aan tevreden te zijn over de begeleiding. Belangrijk vinden studenten dat zij op zowel formele als informele wijze kunnen rekenen op begeleiding.

De opleiding biedt voltijd- en deeltijdstudenten een samenhangende curriculum aan. Het auditteam concludeert dat studenten de eindkwalificaties kunnen bereiken waarbij zowel de kennis- als de vaardighedencomponent in het programma zijn verankerd. Het docentteam is wat vakkennis betreft aan de maat. De opleiding heeft zicht op de kwaliteiten van haar docententeam en zet waar nodig gastdocenten in. De voorzieningen zijn goed. De begeleiding van studenten is adequaat. Gelet op deze bevindingen komt het auditteam bij Standaard 2 tot het oordeel: voldoende.

### **3. Toetsing en beoordeling**

De opleiding beschikt over een voldoende uitgewerkt toetsstelsel. De opleiding toetst zowel kennis als vaardigheden op adequate wijze. Procedures zijn duidelijk beschreven. Het niveau van de toetsen, uitgedrukt in diepgang en breedte, is op bachelorniveau. Het vier-ogen principe bij de beoordeling functioneert, het toetsplan zit goed in elkaar. Studenten krijgen te maken met verschillende toetsvormen, waaronder toetsen gericht op kennis en inzicht.

Van de eerste door het auditteam bestudeerde set eindwerkstukken waren er drie niet op bachelorniveau. De vervolgens na opschaling door het auditteam bestudeerde eindwerkstukken zijn wat niveau betreft op één na op bachelorniveau. Hier plukt de opleiding op beide locaties de vruchten van een verbetertraject dat op academieniveau is geïnitieerd. De CE-vestiging in Deventer neemt hierbij het voortouw, beide vestigingen implementeren het verbetertraject, hetgeen de eenheid tussen beide CE vestigingen ten goede komt.

Gelet op het bovenstaande concludeert het auditteam dat de opleiding thans op beide vestigingen op een adequate wijze toetst of het eindniveau van de opleiding hbo-bachelor is. Het auditteam komt bij Standaard 3 tot het oordeel: 'voldoende'.

### **Samenvattende conclusie:**

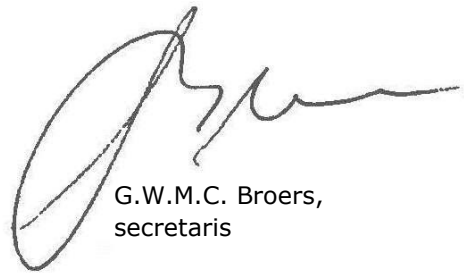
Het auditteam stelt vast dat de opleiding Commerciële Economie van Saxion op beide opleidingslocaties, Deventer en Enschede, beschikt over een curriculum dat op bachelorniveau is vormgegeven en dat studenten in voldoende mate voorbereidt op de beroepspraktijk. De opleiding stelt zich in voldoende mate open voor nieuwe ontwikkelingen in het vakgebied. Zij levert afgestudeerden af in het beroepenveld hun weg vinden.

Het auditteam beoordeelt de kwaliteit van de voltijd- en deeltijdopleiding Commerciële Economie van Saxion Hogeschool als voldoende.

Den Haag, 16 december 2013



R.J.M. van der Hoorn,  
voorzitter



G.W.M.C. Broers,  
secretaris



### 3. INLEIDING

De opleiding CE maakt binnen Saxion deel uit van de Academie Marketing & International Management (hierna: MIM). Behalve CE behoren hiertoe de opleidingen International Business & Management Studies (hierna: IBMS) en International Business Languages (hierna IBL).

De onderwijsinstelling biedt CE aan op twee locaties: Deventer en Enschede. Voor CE geldt dat zij per 1 september 2012 valt onder een nieuw domein: Business Administration. In het Jaarplan 2013 zijn de ambities van de academie en daarmee voor de opleiding CE beschreven. Het MIM-profiel heeft als belangrijkste kenmerken: *personal branding*, internationalisering en co-creatie/'netwerken' met het bedrijfsleven in binnen- en buitenland.

Het aantal studenten op beide vestigingen, binnen MIM, bedraagt 2350. Bij de opleiding CE studeren 1300 studenten. De opleiding onderscheidt behalve de varianten voltijd en deeltijd, ook de 'Randstad Topsport Academie', een studieroute die zich richt op (top)sporters en het 'Engelstalige *Short Degree Programme Marketing*', dat zich richt op een internationale groep studenten.

De academie wordt aangestuurd door een directeur. Samen met de onderwijsmanager vormen zij het managementteam en zij zijn belast met de dagelijkse gang van zaken. Ter ondersteuning dient een beleidsteam waarin de verschillende opleidingscoördinatoren zitting hebben van de drie opleidingen (IBMS, IBL en CE). De opleiding CE beschikt over twee opleidingscoördinatoren, één voor de vestiging in Enschede, één voor Deventer. Zij zijn verantwoordelijk voor de kwaliteit en de organisatie van de opleiding CE.

De opleiding heeft zicht op de 'grote' en de 'kleine' kwaliteit. Resultaten van de Nationale Studenten enquête en interne audits gebruikt de opleiding om de kwaliteit op peil te houden. Uit deze enquêtes/evaluaties blijkt onder andere dat de vestigingen op een aantal punten verschillend scoren. Zo kwam uit de recente Nationale Studenten Enquête naar voren dat de CE opleiding in Enschede op punten zoals communicatie, roostering en studiebegeleiding lager scoorde dan het landelijk gemiddelde. Daarop heeft de opleiding maatregelen opgenomen om deze aspecten te verbeteren. De Deventerse vestiging scoorde boven het landelijk gemiddelde op aspecten waaronder de begeleiding van studenten, de werkvormen en de relatie met het werkveld.

#### **Vorige accreditatie**

De opleiding is op beide vestigingen sinds juli 2008 geaccrediteerd. Studenten waren ten tijde van de vorige audit 'matig' tevreden over de studielast, reden voor de opleiding om deze te verhogen in de eerste beide studie jaren. De begeleiding van studenten tijdens het afstuderen op de locatie Deventer was voldoende maar kon naar de mening van de studenten en het toenmalige auditteam beter. Inmiddels kent de opleiding een afstudeercommissie die borg staat voor het soepel verlopen van het afstudeerproces op beide vestigingen. Zo beoordeelt zij afstudeervoorstellen van studenten en voorzien zij de afstudeerbegeleiders van de juiste instructies. De opleiding heeft er verder voor gekozen om de hele afstudeerprocedure regelmatig te evalueren om zo tijdig problemen op het spoor te komen en maatregelen te nemen.

#### **Deze rapportage**

Er is voor gekozen om de CE opleiding in Deventer en Enschede in één rapportage te beschrijven en te beoordelen. Indien er sprake is van verschillen tussen beide vestigingen, is daar aandacht aan besteed.



## 4. OORDELEN OP NIVEAU VAN DE STANDAARDEN

### Beoogde eindkwalificaties

**Standaard 1: De beoogde eindkwalificaties van de opleiding zijn wat inhoud, niveau en oriëntatie betreft geconcretiseerd en voldoen aan internationale eisen.**

Toelichting NVAO: De beoogde eindkwalificaties passen wat betreft niveau (bachelor–master) en oriëntatie (hbo–wo) binnen het Nederlands kwalificatieraamwerk. Zij sluiten bovendien aan bij de actuele eisen die in internationaal perspectief vanuit het beroepenveld en het vakgebied worden gesteld aan de inhoud van de opleiding.

### Bevindingen

#### Visie

Afgestudeerde CE'ers komen terecht in een brede waaier van commerciële functies in, met name, het bedrijfsleven in de regio Twente. Daarbij biedt het feit dat Twente aan Duitsland grenst de opleiding de mogelijkheid zich ook in internationaal verband te profileren (zie hierna). Zij leidt studenten op voor functies op het terrein van marketing, verkoop, marketingcommunicatie en inkoop. Afgestudeerden van de opleiding moeten in staat zijn zich in een hectische omgeving staande te houden en daarbij strategische, tactische en operationele keuzes te maken. Klantencontacten en klantgericht denken en handelen zijn daarbij kernthema's.

#### Ontwikkelingen

Voor de hbo-opleiding CE geldt dat zij sinds september 2012 geen deel meer uitmaakt van het domein *Commerce*, maar onder het domein *Business Administration* valt. De CE opleidingen hanteren thans een opleidingsprofiel dat is vastgesteld in 2005 maar inmiddels door het Landelijk Overleg Commerciële Economie is aangepast. Er ligt een herzien beroepsprofiel CE dat in december 2012 is goedgekeurd door de HBO-raad. Het nieuwe profiel hanteren de CE opleidingen in Nederland per september 2013. Dit betekent dat het auditteam thans een beroepsprofiel beoordeelt, dat bij de vorige accreditatieronde nog 'nieuw' was.

#### Competenties

De set competenties uit 2005 beschrijven acht domeinspecifieke en twee algemene competenties. De acht domeinspecifieke competenties hebben betrekking op:

- ondernemerschap,
- marktonderzoek,
- bedrijfs- en omgevingsanalyse,
- strategie en beleidsontwikkeling,
- planning en uitvoering,
- sales,
- communicatie,
- leiderschap en management.

CE baseert zich bij de set competenties op een aantal documenten die de afgelopen jaren gepubliceerd zijn. Het betreft het oude competentieprofiel CE uit 2002 dat ondanks het feit dat het inmiddels ruim tien jaar oud is, nog steeds op een duidelijke wijze de plek van het vakgebied in het werkveld beschrijft. Recente ontwikkelingen, bijvoorbeeld op het terrein van informatietechnologie hebben inmiddels een meer prominente rol gekregen in het beroeps- en opleidingsprofiel en daarmee in de set competenties. Naast de *Domeincompetenties Commerce* uit 2005, maakt de opleiding voor het bepalen van de doelstellingen en de inhoud van het programma ook gebruik van de *Body of Knowledge & Skills* sector HEO, *Domein Commerce en Domein Business* uit 2008 en het herzien landelijke competentieprofiel CE uit 2012.

Om de landelijke competenties hanteerbaar te maken, heeft de opleiding in overleg met het werkveld een set algemene en beroepscompetenties opgesteld met beroepsrollen en beroepsproducten. De opleiding heeft dit gebruikt om richting te geven aan het curriculum. Dit betekent aandacht voor IT, een sterke nadruk op internationale handel, sociale vaardigheden, duurzaamheid en voor de studieroute Sportmarketing aandacht voor het thema professionalisering in de sport.

De opleiding heeft voor de student in de themaboeken, bijvoorbeeld op het terrein van Marketing, de competenties in een kader geplaatst en deze beschreven. Per module/project weet de student aan welke competenties hij werkt. De opleiding wijst studenten er op dat zij drie 'soorten' competenties onderscheidt: beroepsspecifieke competenties, algemene competenties en reflectieve en gedragscompetenties. De beroepsspecifieke competenties die gelden voor marketing luiden onder andere: het ontwikkelen van marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererend bedrijf en het kunnen communiceren in meerdere talen, daarbij rekening houden met culturele verschillen.

De algemene competenties luiden:

- de professional stuurt zijn eigen ontwikkeling aan;
- de professional communiceert mondeling en schriftelijk effectief met collega's en relaties van een commerciële organisatie;
- de professional kan functioneren in een dynamische organisatie.

De set competenties bestuderend is goed afleidbaar dat thema's zoals ondernemerschap, bedrijfs- en organisatieanalyse, strategie en bedrijfsontwikkeling telkens terugkeren. Zo moet de afgestudeerde een SWOT-analyse opstellen, nieuwe ontwikkeling kunnen signaleren in opdracht van derden, een marketingplan kunnen opstellen en op een creatieve wijze nieuwe ideeën kunnen genereren.

Het auditteam stelt verder vast dat de opleiding de competenties gebruikt bij het opstellen van de toetsplannen. We komen hier onder Standaard 3 op terug.

### **Kennisbasis, de *Body of Knowledge***

De hierboven genoemde domeinspecifieke competenties zijn vertaald in een *Body of Knowledge* en *Skills* die is goedgekeurd door de HBO-raad in 2008. Bestudering van het Leerplan Commerciële Economie van beide vestigingen laat zien dat de opleiding de *Body of Knowledge* en *Skills* op een duidelijke/herkenbare wijze heeft verwerkt in prestatie-indicatoren ('beschrijft huidige strategie', 'beheerst moderne vreemde talen', 'voert op methodische wijze onderzoek uit', etc.) en in beoordelingscriteria ('beschrijft eigen visie en missie', 'voert zakelijke gesprekken', 'voert planning uit', etc).

De opleiding besluit op korte termijn welke wijzigingen zij in het curriculum opneemt op basis van een vergelijking tussen de kennisbasis van *Commerce* en *Business Administration* (zie hierboven onder 'Ontwikkelingen').

### **Beroepsrollen en afstudeerrichtingen**

De opleiding heeft voldoende zicht op het CE beroepenveld en de start- en doorgroefuncties van afgestudeerde CE'ers. De afstudeerrichtingen van de opleiding, 'Commercieel management' en 'Internationaal marketing management' sluiten aan bij de behoefte van het werkveld. Iedere afstudeerrichting kent zijn eigen accenten, bijvoorbeeld op het terrein van marketing of talenkennis.

De opleiding CE biedt de studieroute Sportmarketing aan op de Deventerse vestiging en is hier gestart op verzoek van het werkveld. Ook de minor 'Internetmarketing' is een voorbeeld van een studieonderdeel dat is ontstaan vanuit signalen van het werkveld.



### **Betrokkenheid werkveld bij de opleiding**

Op landelijk niveau is het werkveld betrokken bij het opstellen van het beroeps- en opleidingsprofiel en bij het formuleren van de set competenties. Het auditteam heeft op beide vestigingen gesproken met alumni en vertegenwoordigers uit het werkveld. Er is sprake van een redelijke betrokkenheid van alumni bij deze opleiding. Dat mag, ook volgens de opleiding, intensiever.

De opleiding heeft twee beroepenveldcommissies: één voor Deventer en één voor Enschede. Zij adviseren de opleiding op de eerste plaats over de aansluiting tussen de opleiding en de arbeidsmarkt en in het bijzonder over de eindkwalificaties. Voor de werkveldcommissie van de opleiding in Deventer geldt, dat deze tevens als 'thema-adviseur' verbonden is aan een CE-thema en vertegenwoordigen ze daarbij de beroepsrol die daarbij hoort. De werkveldcommissie biedt de opleiding ook casussen die een probleem schetsen uit de CE praktijk. Wat betreft de werkveldcommissie van de locatie Enschede geldt dat deze een meer overkoepelende rol vervult. Getuige de notulen bespreken opleiding en werkveld hierbij relevante opleidingsgerelateerde onderwerpen.

Ook beschikt de opleiding over een uitgebreid netwerk van stagebedrijven, zowel binnen als buiten de regio. Met hen bespreekt de opleiding de door de student te verwerven eindkwalificaties en de relevantie ervan voor het werkveld. De uitkomsten van deze gesprekken leveren de opleiding input over de actualiteit/arbeidsmarktrelevantie van de competenties.

### **Internationalisering en onderzoek**

Zowel internationalisering als onderzoek maken deel uit van de set competenties waarover de afgestudeerde CE'er beschikt. Zo dient deze een marktonderzoek te kunnen uitvoeren en in staat zijn om een strategisch marketingbeleid voor een internationaal opererend bedrijf op te stellen. Ook moet hij kunnen communiceren in meerdere talen. Daarmee is de internationale component van de opleiding geborgd in de set competenties.

De opleiding besteedt aandacht aan zowel de onderzoekshouding als aan onderzoeksmethoden op het terrein van marketing. Voor de onderzoekscomponent hanteert de opleiding verschillende niveaus waarbij de student in ieder geval zelfstandig een probleemstelling en onderzoeksvraag moet kunnen formuleren en in staat is om zelfstandig een onderzoeksplan op te stellen. Wat betreft de statistische component moet de student data op een correcte wijze kunnen verwerken en op basis van de uitkomsten van een statistische analyse de juiste conclusies kunnen trekken én deze kunnen onderbouwen.

### **Weging en oordeel**

Het auditteam komt bij Standaard 1 tot het oordeel: goed. De volgende overwegingen hebben tot dit oordeel geleid.

De competenties die op landelijk niveau zijn opgesteld, zijn passend in het licht van het beroep waarvoor de opleiding opleidt. De opleiding heeft voldoende zicht op ontwikkelingen in het werkveld door haar beide beroepenveldcommissies. De competenties van de opleiding én de kennisbasis hebben naar het oordeel van het auditteam een duidelijke beroepsgerichtheid.

De beroepenveldcommissies in Deventer en Enschede adviseren de opleiding over ontwikkelingen op de arbeidsmarkt/in het werkveld die zij van wezenlijk belang achten voor de opleiding en haar afgestudeerden. De opleiding heeft de set competenties helder beschreven in prestatie-indicatoren. Daarbij is het niveau uitgewerkt en gekoppeld aan de Dublin Descriptoren. De opleiding heeft de internationale component en de onderzoekscomponent zichtbaar in de set competenties opgenomen.

Samenvattend beoordeelt het auditteam deze standaard als 'goed'. De set competenties sluit aan bij recente eisen vanuit het beroepenveld. Er is sprake van structurele betrokkenheid van het werkveld bij de opleiding waarbij de opleiding op beide vestigingsplaatsen adviezen uit het werkveld serieus neemt en deze, waar nodig, verwerkt in de set competenties en in het curriculum.

## Onderwijsleeromgeving

**Standaard 2: Het programma, het personeel en de opleidingsspecifieke voorzieningen maken het voor de instromende studenten mogelijk de beoogde eindkwalificaties te realiseren.**

Toelichting NVAO: De inhoud en vormgeving van het programma stellen de toegelaten studenten in staat de beoogde eindkwalificaties te bereiken. De kwaliteit van het personeel en van de opleidingsspecifieke voorzieningen is daarbij essentieel. Programma, personeel en voorzieningen vormen een voor studenten samenhangende onderwijsleeromgeving.

### Bevindingen

#### Inleiding en visie op leren

De opleiding CE maakt deel uit van de Academie MIM van Saxion. De opleidingen die tot deze academie behoren, hebben een gezamenlijke visie geformuleerd op het gebied van leren en onderwijs. Centraal in deze visie staan, zoals de opleiding het noemt, de A, B, C, D-elementen: Actief, Beroepsgericht, Competentiegericht en Differentiatie.

De inhoud van het curriculum is interessant en voldoende breed van opzet: het beslaat het CE vakgebied, zowel nationaal als internationaal. Door het gebruik van actuele thema's en de incidentele inzet van gastdocenten, weten beide opleidingen in Deventer en Enschede het curriculum *up-to-date* te houden.

In hun opleidingsvisie wijzen de opleidingen er op dat studenten zich kennis en vaardigheden eigen maken door activerende werkvormen en door te werken aan opdrachten, individueel en in groepsverband. Met deze visie sluit de academie aan bij een Saxion-brede visie op het verwerven van kennis. Uiteraard heeft deze visie consequenties voor het didactisch concept van de opleiding CE.

#### Didactisch concept

De opleiding gaat er van uit dat de student, naarmate deze in zijn opleiding vordert, aan zelfstandigheid wint. De sturing door de opleiding neemt dan ook af naarmate de student vordert in zijn studie. Zij richt haar onderwijs op een zodanige wijze in, dat studenten actief kennis, vaardigheden en competenties verwerven. De opleiding kiest voor werkvormen die studenten aanzetten tot het zélf op zoek gaan naar kennis. Zo beschrijft de opleiding in de modulebeschrijving binnen het thema 'Strategische marketing' dat de docent "uiterlijk op (...) een voorstel ontvangt waarin staat welk bedrijf jullie hebben gekozen. Hierin wil ik lezen met wie je het plan maakt en meer lezen over het bedrijf van keuze, wat de centrale probleemstelling en doelstelling van het plan zijn".

Naast activerende werkvormen kenmerkt het didactisch concept zich door beroepsgerichtheid. Studenten voeren authentieke (project)opdrachten uit en leggen daarbij telkens een verband tussen de studie en de beroepspraktijk. Zij passen theoretische kennis toe in een beroepsmatige context. In de Themahandleiding 'Strategische marketing' is dit uitgewerkt.

Vervolgens is er sprake van competentiegerichtheid van het CE-curriculum op beide vestigingsplaatsen. Dit betekent, en we citeren hier het leerplan (pag. 9) dat het onderwijs gericht is "... op het ontwikkelen van het vermogen om in een gegeven beroepssituatie de daarbij horende taken te verrichten". Het beheersen van competenties is daarbij essentieel. De opleiding kiest er voor om op basis van de set competenties vijf thema's te formuleren (zie hierna) met bijbehorende beroepsrollen, beroepstaken en de kennisbasis.

Zoals eerder aangegeven krijgt de student naarmate hij vordert in zijn studie steeds meer de regie over zijn eigen leerproces. Dit betekent een toenemende differentiatie in de wijze waarop en de diepgang waarin de student zijn studie volgt.

Uiteindelijk dienen wel alle studenten te voldoen aan de set competenties; de diepgang kan daarbij tussen studenten (aanmerkelijk) verschillen.

### **Uitwerking opleidingscompetenties**

De opleiding hanteert voor beide vestigingen eenzelfde set competenties. De leerplancommissie CE heeft samen met docenten en het werkveld in Deventer en Enschede de competenties verder uitgewerkt. Bestudering van het leerplan voor de vestigingen Deventer en Enschede laat zien, dat de opleiding iedere competentie heeft uitgewerkt in verschillende prestatie-indicatoren en een set beoordelingscriteria. Dit is helder uitgewerkt. Daarnaast kent de opleiding drie algemene competenties:

- de professional stuurt zijn eigen ontwikkeling aan (zelfmanagement),
- de professional communiceert mondeling en schriftelijk effectief met collega's en relaties van een commerciële organisatie,
- de professional kan functioneren in een dynamische organisatie.

Deze algemene competenties zijn uitgewerkt in prestatie-indicatoren en in beoordelingscriteria.

### **De onderwijsthema's en de inzet van 'probleemspansoren'**

Het curriculum is opgebouwd rond vijf thema's die ieder één semester duren. De resterende drie semesters besteedt de student aandacht aan zijn stage (semester 5), de minor (semester 7) en het afstuderen (semester 8). Een duidelijk vormgeving van het curriculum. De thema's voor beide CE vestigingen luiden:

- Informatiemanagement (Deventer)/Marktanalyse (Enschede), semester 1,
- Marketing audit (Deventer)/Interne analyse (Enschede), semester 2,
- Marketing communicatie, semester 3,
- Sales & accountmanagement, semester 4,
- Ondernemen (Deventer)/Strategisch marketingplan (Enschede), semester 6.

De inhoud van de thema's bespreekt de opleiding met de twee werkveldcommissies; bij verschillende thema's heeft het werkveld een concrete inbreng. Voor de locatie Deventer geldt, dat de opleiding gebruik maakt van 'probleemspansoren' die concrete opdrachten leveren en tevens betrokken zijn bij de afronding van de opdracht door studenten. Het mes snijdt hierbij aan drie kanten: het bedrijf krijgt oplossingen voor een concreet probleem aangereikt, de opleiding verstevigt de band met het bedrijfsleven en studenten krijgen te maken met opdrachten of problemen uit de beroepspraktijk.

De opleiding op beide vestigingen zorgt er voor dat studenten dezelfde competenties beheersen. De opleiding heeft dit voor beide vestigingen in twee leerplannen op duidelijke wijze uitgewerkt: per thema zijn de competenties beschreven evenals de achtergrond en het doel van het thema.

Aan ieder thema zijn beroepsproducten gekoppeld en beroepsrollen. Zo dienen studenten binnen het thema 'Ondernemen' een businessplan en een Strategisch Marketingplan te schrijven in de beroepsrol van resp. *business developer* en management consultant/marketing manager. Binnen het thema Marketingcommunicatie levert de student: een marktonderzoek, een marketingcommunicatieplan en een marketingbeleidsplan in zijn rol als marketingadviseur, internetmarketeer of marktonderzoeker.

De keuze om aan elk thema een beroepsrol te koppelen, motiveert de opleiding door er op te wijzen dat studenten op deze wijze vanaf de start van de opleiding in contact komen met de beroepspraktijk. Terecht wijst de opleiding er op dat een thema met een tijdsspanne van vijf à zes maanden de opleiding en de student de gelegenheid biedt zich te verdiepen in een onderwerp. De ondersteunende modules die de opleiding aanbiedt (ook bekend onder de term 'flankerend onderwijs'), sluiten aan bij het thema. Studenten ervaren dit als een adequate inrichting van het onderwijs.

Voor de verschillende thema's geldt dat de opleiding een beroep doet op kennis & inzicht bij de student, evenals het kunnen toepassen van die kennis en oordeelsvorming. De mate waarin deze drie aspecten bij de verschillende thema's aan bod komen verschilt. Zo komt 'oordeelsvorming' bij het eerste thema Informatiemanagement/marktanalyse beperkt aan bod. Bij het zesde thema, 'Ondernemen' is het juist wél een belangrijk aandachtspunt en dient de student in zijn businessplan te laten zien dat hij deze Dublin Descriptor, 'oordeelsvorming', beheerst. Het kunnen toepassen van kennis wordt een steeds belangrijker item naarmate de student vordert in zijn opleiding. De kenniscomponent blijft een constante factor binnen de vijf thema's.

Het 'CE team Enschede' heeft besloten om meer verplichte bedrijfsbezoeken te organiseren en een aantal initiatieven uit Deventer over te nemen, waaronder het werken met 'probleemsponsors' voor de levering van opdrachten.

### **Curriculum, voltijd**

De jaarindeling in semesters, minor en afstuderen is identiek op beide vestigingsplaatsen. Het auditteam heeft het CE curriculum bestudeerd van Deventer en Enschede. Voor een deel komen beide curricula overeen. Zo kennen beide vestigingen in de semester 3 en 4 hetzelfde thema. In het eerste, tweede en zesde semester is er weliswaar sprake van andere thema's maar komt de complexiteit van de thema's (bijvoorbeeld Informatiemanagement (Deventer) en Marktanalyse (Enschede) in belangrijke mate overeen. Daarnaast is er sprake van overlappende competenties naast enkele specifiek op een thema toegesneden competenties.

Bijvoorbeeld: Semesterthema 1 in Deventer is Informatiemanagement, Semesterthema 1 in Enschede is Marktanalyse. Voor beide thema's geldt, dat studenten werken aan identieke competenties waaronder het kunnen uitvoeren van een marktonderzoek voor een (inter)nationale onderneming, het operationaliseren van marketingbeleid voor nationaal of internationaal opererende onderneming en het communiceren in meerdere talen, rekening houdend met de culturele verschillen intern en extern, nationaal en internationaal.

Uit een beschrijving door de opleiding van de achtergrond en het doel van het thema blijkt dat studenten leren om onderzoek uit te voeren en schrijven een onderzoeksrapport. Ook geldt dat studenten een opdracht uitvoeren voor een door de opleiding verstrekte 'probleemsponsor' uit de beroepspraktijk.

### **Curriculum, deeltijd**

Het deeltijdcurriculum voor Enschede is in belangrijke mate identiek aan dat van de voltijdvariant. Op enkele punten is sprake van afwijkingen. Zo is de persoonlijke ontwikkeling bij deeltijders werkgerelateerd. Ook is voor deeltijd extra aandacht rond het thema Fieldresearch/Marktanalyse. Deeltijders lopen geen stage, in tegenstelling tot de voltijdstudenten, mits zij kunnen aantonen dat hun werkgerelateerde ervaring overeenkomt met de eisen die de opleiding stelt aan stages. De opleiding controleert dit.

Het didactisch concept is vrijwel identiek evenals de themastructuur. Dit betekent voor het vierjarige deeltijdcurriculum in Enschede het volgende. In het eerste jaar staan de thema's Deskresearch/informatiemanagement en Marketing audit centraal. In het tweede studiejaar Fieldresearch/Marktanalyse en Marketingcommunicatie, het derde studiejaar Sales- en Accountmanagement en Maatschappelijk verantwoord ondernemen. In het laatste studiejaar volgt de deeltijder een minor en schrijft hij de afstudeeropdracht.

Uit het deeltijdcurriculum blijkt, dat studenten ook hier kennismaken met verschillende beroepsrollen waaronder marketingadviseur, accountmanager en marktanalist. Uit de themahandleidingen blijkt dat de relatie met de praktijk aanwezig is. Zo moeten studenten voor het studieonderdeel 'Strategische marketing' in tweetallen een marketingplan schrijven voor een ander bedrijf dan dat waar zij zelf werkzaam zijn. In de modulbeschrijving is duidelijk aangegeven wat de opleiding concreet van de studenten verwacht. De eisen aan het plan van aanpak, aan de wijze waarop studenten informatie zoeken, en aan het onderzoek dat ten grondslag ligt aan het marketingplan, zijn in de themahandleiding beschreven. De beoordelingscriteria zijn opgenomen in een bijlage van de themahandleiding.

Deeltijdstudenten geven aan tevreden te zijn over de opleiding. De inhoud van de opleiding is interessant en sluit aan bij hun verwachtingen en bij het werkveld waarin zij werkzaam zijn. De structuur van het curriculum is duidelijk uitgewerkt. Positief zijn zij over het feit dat de opleiding voor hen een minor heeft ontwikkeld gericht op export. Ook zijn zij positief over het feit dat de deeltijd student langer over zijn afstuderen mag doen omdat hij de afstudeeropdracht in deeltijd schrijft. De verdeling van EC's is adequaat: van tijd tot tijd is er sprake van piekbelasting, maar dat ligt niet alleen aan de opleiding maar heeft ook te maken met omstandigheden buiten de opleiding.

### **CE Deventer, de arbeidsmarkt en de studentenmarktbehoefte**

Studenten die CE volgen in Deventer, kunnen de opleiding op verschillende manieren volgen naast de standaard voltijdopleiding. Zo kent CE Deventer een Deeltijd Economie Compact deeltijdopleiding, een *Short Degree Programme* Marketing, Sportmarketing en de Randstad Topsport Academie. De verschillen tussen de afstudeerrichtingen en studieroutes heeft de opleiding beschreven in de leerplannen.

Door deze opleidingen aan te bieden, wil de CE-opleiding in Deventer inspelen op de behoefte van de arbeidsmarkt en van de studentenmarkt. In ieder geval leiden alle genoemde varianten de studenten op tot het zelfde competentieprofiel en bachelorniveau. De verschillen tussen de varianten zijn terug te voeren op de wijze waarop de studieonderdelen zijn vormgegeven en de keuzemogelijkheden van de student.

De CE opleiding kent twee studieroutes op het terrein van sport: Sportmarketing en de Randstad Topsport Academie. Beide studieroutes zijn inhoudelijk identiek. Voor de Topsport Academie geldt dat deze uitsluitend toegankelijk is voor studenten met een 'topsportstatus'. Dit laatste betekent dat de opleiding rekening houdt met de activiteiten van de student/topsporter op sportgebied. Deze studieroute is tot stand gekomen op initiatief van de uitzendgroep Randstad en betreft een goed voorbeeld van een maatwerktraject waar het werkveld een vraag neerlegt bij een opleiding en deze vervolgens nagaat in welke mate en op welke wijze zij een adequaat studieprogramma kan aanbieden. Werkvormen, roostering, begeleiding en toetsmomenten past de opleiding zoveel mogelijk aan aan de mogelijkheden van de student. Er zijn acht contacturen per week, verdeeld over twee dagdelen. Het auditteam heeft in Deventer met studenten gesproken die deze studieroute volgen. Zij waren tevreden over de inhoud en vormgeving van de opleiding.

Van recente datum is de vierjarige studieroute Sportmarketing die twee jaar geleden van start is gegaan. Zij volgen een identieke opzet van de studie als voltijdstudenten. Kennis en vaardigheden in de verplichte hoor- en werkcolleges, projecten en toetsen zijn identiek aan de voltijdroute met dien verstande dat de sportmarketeer óók te maken krijgt in zijn studie met onderwerpen zoals sport en economie, management van sportinstellingen en eventmanagement). Echter, het verschil tussen de voltijd CE en deze studieroute ligt in de onderwerpen van de projecten die sportgerelateerd zijn. De vrije keuzeruimte (12 EC's binnen het reguliere studieprogramma en de minor) houden verband met sportmarketing. Stage óf afstuderen dienen gerelateerd te zijn aan CE en sport(marketing).

Voor internationale studenten biedt de opleiding een *Short Degree Programme* aan op het terrein van CE/Marketing. Het auditteam heeft met een Chinese student gesproken in Deventer die dit programma volgt. De studie staat open voor studenten die aantoonbaar beschikken over ten minste drie jaar hoger onderwijs binnen het economisch domein en tevens beschikken over een bepaald beheersingsniveau van de Engelse taal. Dit Engelstalige programma start met het tweede jaar van de opleiding CE waarbij een aantal propedeuse studieonderdelen uit de reguliere CE opleiding zijn verplaatst naar het eerste studiejaar van dit *Short Degree Programme*. De opleiding duurt twee jaar; afhankelijk van de vooropleiding en eerder verworven kwalificaties, komen studenten in aanmerking voor vrijstellingen. Het programma start met het tweede jaar van het CE-programma. Het bestaat uit de semesters Marketingcommunicatie, Sales- en Accountplan, Strategische marketing en het afstuderen.

Tenslotte kent de CE opleiding in Deventer een eigen deeltijdvariant, de driejarige Deeltijd Economie Compact die toegankelijk is voor studenten die over relevante werkervaring beschikken. Zo moet uit hun cv blijken dat zij over relevante werkervaring beschikken, zij dienen een werkgeversverklaring te overleggen en voeren een intakegesprek met de opleiding.

Het curriculum van deze variant komt in grote lijnen overeen met het CE voltijdprogramma. Thema's, competenties, beroepsrollen zijn identiek. Gelet op de werkervaring en het instroomniveau komen een aantal studieonderdelen uit de reguliere CE opleiding te vervallen. Dit geldt bijvoorbeeld voor werkveldoriëntatie. Ook lopen deze studenten geen stage en volgen zij geen minor (zie hierna); hun werkervaring compenseert beide studieonderdelen. Het auditteam merkt op dat het toch te overwegen valt om ook deze groep studenten de gelegenheid te bieden een minor te volgen omdat een minor studenten kennis levert die zij in de praktijk niet of moeilijk zullen verwerven. Daarnaast staat het hun vrij wél een minor te volgen. Het is geen verplichting; het kost studenten tenslotte een half jaar studie, maar het is zeker te overwegen.

### **CE Deventer en Enschede**

Het is goed dat de opleiding op beide vestigingen studenten de mogelijkheid biedt *extra* een honours-programma te volgen waardoor goede studenten zich verder kunnen verdiepen in het vakgebied. Aan dit programma nemen vrijwel uitsluitend Duitse studenten deel. Het betreft een driejarig programma dat in samenwerking met het werkveld is ontwikkeld. Studenten die dit programma volgen zijn zeer tevreden, zo blijkt uit evaluaties.

Studenten kunnen op beide locaties de opleiding CE op een eigen manier volgen, waarmee de opleiding inspeelt op de wensen en mogelijkheden van verschillende doelgroepen én de behoefte van de arbeidsmarkt. Zo willen studenten zich verder verdiepen in één bepaald aspect van het vakgebied. Waar de student ook voor kiest, hij wordt altijd opgeleid tot de bachelor hbo Commerciële Economie en dus tot één competentieprofiel en één competentieniveau. De verschillen liggen vooral in de manier waarop de studieonderdelen zijn samengesteld en de keuzemogelijkheden die de student heeft.

Positief is het auditteam over de mate van beroepsgerichtheid van de opleiding; zo zijn alle onderwijsthema's vormgegeven rond beroepsgerichte thema's met daaraan gekoppeld een beroepsproject afkomstig uit de praktijk. Studenten maken op deze wijze kennis met het werkveld én met de beroepsrollen waar ze later in terechtkomen.

### **Stages**

Voltijdstudenten lopen een semester stage in het derde studiejaar. De opleiding bereidt haar studenten voor op de stage en doet dit op een gedegen wijze. Zowel in woord als op papier geeft de opleiding aan, aan welke eisen de stage dient te voldoen. Zo moet de stage voldoende complexe problemen bevatten en de student voldoende ruimte bieden om zelfstandig te werken en eigen initiatieven te ontplooiën.

Het bedrijf dient te beschikken over minimaal vijf werknemers waarvan er ten minste één een hbo-opleiding heeft gevolgd. In de stagegids noemt de opleiding (landelijk bekende) bedrijven waar studenten geen stage mogen lopen omdat deze de student te weinig gelegenheid bieden om een stage op bachelor-niveau te volgen. Zo hebben deze organisaties studenten meermaals ingezet als goedkope/onbezoldigde arbeidskrachten. De stageopdracht moet in ieder geval "...een verrijking en uitbreiding opleveren van de kennis van de betrokken sector."

Stage-activiteiten, stageplan, tussentijdse beoordeling zijn helder beschreven en zijn daardoor een goede handreiking voor de student bij het doorlopen en voltooien van de stage. De begeleider vanuit de opleiding komt ten minste twee keer op bezoek om kennis te maken met de stageverlenende instantie. In 'speciale gevallen' kan de student de docent om een extra bezoek vragen. Uit het gesprek van het auditteam met studenten bleek, dat de contacten tussen stageverlener en opleiding intensiever kunnen.

### **Literatuur**

De opleiding hanteert een literatuurlijst die beroepsgericht is en voor de beide varianten in grote lijnen identiek is. De beroepsgerichtheid van de literatuur blijkt uit de onderwerpen waarop de literatuur betrekking heeft: marketing, economie, talen, financiën en ondernemerschap. De omvang van internationale literatuur (met uitzondering van het *Short Degree Programme*) is beperkt. Dat mag de opleiding fors aanzetten; voor de Nederlandstalige boeken op de lijst zijn prima Engelstalige (én Duitstalige) publicaties beschikbaar. De opleiding heeft deze bijvoorbeeld wél op de literatuurlijst staan voor haar *Short Degree Programme Marketing* (zie hierna).

### **Internationalisering**

De opleiding zet in op een vergrote mobiliteit van docenten en studenten op internationaal vlak. Ook streeft de opleiding naar een verdere internationalisering van het studieprogramma. De academie waartoe CE behoort, heeft drie medewerkers in dienst die zich bezighouden met het begeleiden van buitenlandse studenten. Ook ondersteunen zij Saxion-studenten die in het buitenland (willen) studeren of daar stage willen lopen.

Saxion-breed is er sprake van een duidelijke oriëntatie op het nabije buitenland. Het is goed dat de opleiding zich daarbij onder andere richt op Duitsland. Zo kent Saxion nog steeds een grote populatie Duitse studenten. Voor de CE opleiding geldt dat instromende studenten kunnen deelnemen aan een *Short Degree Programme Marketing*, dat overigens ook toegankelijk is voor Nederlandstalige studenten. Literatuur en voertaal zijn Engels. De opleiding adviseert studenten als tweede taal Duits te leren, gelet op een mogelijke instroom in het Duitse werkveld.

De opleiding stimuleert haar medewerkers om internationale contacten te leggen en om congressen in het buitenland te bezoeken die relevant zijn voor de opleiding. Docenten geven aan dat zij graag aan congressen willen deelnemen en ook hun netwerk in het buitenland willen uitbreiden. Echter, ontbreekt hiervoor meer dan eens de tijd. Het voorbereiden van lessen, het zich moeten verdiepen in het vakgebied en de begeleiding van studenten kosten hun veel tijd. Dat neemt niet weg dat de opleiding op beide vestigingen de internationale component duidelijk vorm heeft gegeven. De twee afstudeerrichtingen Commercieel management en Internationaal marketing management bieden de studenten daartoe alle ruimte. Studenten die laatstgenoemde afstudeerrichting kiezen, volgen een tweede vreemde taal; een deel van hun curriculum heeft een internationale component (70 EC's). Ook voor studenten die kiezen voor de afstudeerrichting Commercieel management geldt dat het programma een internationale component bevat 30 EC's waarbij de student buitenlandse literatuur moet bestuderen en de onderwijsinhoud vooral bepaald wordt door internationale ontwikkelingen op het terrein van CE. De opleiding heeft er verder voor gekozen aan studenten in het tweede studiejaar voorlichting te geven over de mogelijkheid om stage in het buitenland te lopen.



Ten slotte bestaat er binnen Saxion de gelegenheid om binnen de kaders van het Saxion Export Center de internationale ambities van studenten verder vorm te geven. Dit centrum koppelt een student die wil afstuderen aan een bedrijf dat een internationaal vraagstuk wil oplossen. Ook is het centrum betrokken bij verdiepende internationale thema's die de student kan volgen.

Het bovenstaande laat zien, dat zowel Saxion-breed als binnen de opleiding er voor studenten voldoende mogelijkheden zijn om zich ook internationaal te ontwikkelen. De score binnen de Nationale Studenten Enquête in 2012 liet op het punt 'internationale contacten en uitwisseling' een score zien van 6,5. De oorzaak van deze, voor de opleiding onverwacht, lage score is onduidelijk. Wel verwacht de opleiding dat de score op dit onderdeel de komende jaren toeneemt door de verschillende acties die de academie op dit punt de komende jaren inzet. Het auditteam moedigt de opleiding aan om internationalisering binnen de opleiding blijvend op de agenda te zetten.

### **Begeleiding**

Studenten krijgen een studieloopbaanbegeleider toegewezen met wie zij twee keer per jaar hun studieplan voor het volgende half jaar vaststellen. Studenten maken daarbij keuzes over de te volgen studieonderdelen en stellen een planning op wánnear ze wélk onderdeel volgen. De planning beschrijft tevens in welk tempo de student de opleiding volgt.

Voor de CE opleiding in Enschede geldt dat de studieloopbaanbegeleiding voor studenten per 2011-12 is vernieuwd. Zo behoudt de student vier jaar dezelfde studieloopbaanbegeleider en is de begeleiding geïntensiveerd. In feite volgt de Enschedese opleiding hiermee de begeleiding zoals die in Deventer al jaren plaatsvindt: intensief met als doel oriëntatie op de studie(voortgang) en advisering bij het maken van keuzes gericht op de persoonlijke en professionele ontwikkeling. De begeleiding is minder vrijblijvend dan in het verleden: er worden bindende afspraken gemaakt.

De intensivering van de begeleiding blijkt uit het feit dat iedere student in de propedeuse ten minste drie gesprekken heeft met een begeleider. Indien noodzakelijk, volgen er extra gesprekken. In de eerste fase van de studie ligt de nadruk bij deze gesprekken op: oriëntatie, planning, samenwerking met andere studenten, voortgangsbewaking en het maken van de juiste keuzes die passen bij de persoonlijke voorkeur. Na de propedeuse volgen per studiejaar twee begeleidingsgesprekken waarbij ook de keuzes rond stages, de minor, en het afstuderen ter sprake komen. De begeleiding rond de vakinhoud nemen vakdocenten en projectbegeleiders op zich. Het blijkt telkens weer van belang om tijdens begeleidingsgesprekken aandacht te besteden aan planningsvaardigheden bij studenten; veelal haken zij af omdat ze onvoldoende plannen of de gemaakte planning niet volgen.

Positief is dat de opleiding nadrukkelijk aandacht besteedt aan studenten die langer dan de nominale studieduur studeren. Zo begeleidt de opleiding (potentiële) langstudeerders intensief en maakt zij concrete studieafspraken met hen.

### **Studielast en contacturen**

Voor de voltijdvariant op beide vestigingsplaatsen gelden voor de studie jaren 1 en 2 per week 14-15 klokuren hoorcolleges/werkcolleges/begeleiding. Deeltijdstudenten hebben per week 6-8 contacturen. Studenten die de Randstad Topsport Academie volgen, hebben minder contacturen de omvang van de contacturen is mede afhankelijk van de mogelijkheden/de agenda van de student. Opleiding en student spreken dan contactmomenten af die gedurende de ene periode frequenter zijn dan de andere, afhankelijk van de topsportinspanningen van de student.

Voltijdstudenten studeren tussen de 35 en 40 uren per week, deeltijders maximaal 20 uren per week. De spreiding van de studielast is nog wel een aandachtspunt voor studenten. Deze is niet gelijkmatig verdeeld over de studie. Soms ligt de studielast boven 40 uur per week, soms ook duidelijk eronder.

### **Instream en selectie**

Als toelatingseis voor deze opleiding gelden de wettelijke eisen. De opleiding heeft in haar Onderwijs en Examenregeling beschreven welke studenten direct toelaatbaar zijn tot de opleiding. De examencommissie van de opleiding stelt formeel vast of een student toelaatbaar is.

Analyse van de herkomst van instromende studenten laat zien dat de meeste aspirant-studenten een havo-achtergrond hebben (60 procent), gevolgd door mbo'ers (40 procent). Het aantal studenten met een andere vooropleiding is minimaal.

Wij maken hier melding van een 'experiment' van de CE vestiging in Enschede om de instromers afkomstig van het mbo en de havo in gescheiden klassen onder te brengen. De gedachte hierbij was om docenten in de gelegenheid te stellen hun onderwijs beter af te stemmen op de doelgroep. Echter, de uitval van mbo'ers uit de mbo-klassen aan het eind van het studiejaar was groter dan bij gemengde klassen (havisten en mbo'ers samen). Als verklaring hiervoor stelt de opleiding dat mbo'ers zich 'optrekken' aan het niveau van de havisten uit hun klas. Dit experiment rond aparte klassen voor mbo'ers en havisten beschouwt het auditteam als interessant. De opleiding heeft daarbij de juiste conclusie getrokken door beide groepen instromers weer in één klas te zetten.

Tijdens intakegesprekken bespreekt de opleiding met de aspirant-student de motivatie en de wederzijdse verwachtingen. De opleiding wil onderzoeken welke mbo-opleidingen leiden tot de grootste uitval. Het auditteam merkt op dat de oriënterende functie van de CE opleiding in Deventer beter tot zijn recht komt dan in Enschede.

Wat betreft het Bindend Studie Advies geldt dat studenten in het eerste studiejaar ten minste 48 EC's dienen te behalen. Deze norm wordt sinds twee jaar gehanteerd en heeft geleid tot een hogere uitval onder met name mbo'ers (de helft). Veel studenten stelden al halverwege het studiejaar vast dat ze niet aan de norm van 48 EC's konden voldoen om vervolgens de opleiding te verlaten. Op academieniveau is beleid vastgesteld dat ertoe moet leiden dan over twee jaar minder dan één kwart van de instromende groep studenten na het eerste studiejaar uitvalt. Rendementscijfers laten zien dat er binnen de CE opleiding sprake is van een voortijdige studie uitval na één jaar van 45 procent. Om op dit punt het rendement te verbeteren, neemt de opleiding besloten een aantal maatregelen waaronder een intensievere studiebegeleiding (met name studenten in Enschede vragen dit). Ook moet de intakegesprekken een bijdrage leveren aan het verbeteren van de rendementen.

### **Personeel**

De academie waartoe CE behoort heeft ongeveer 140 werknemers in dienst en 106 fte beschikbaar, waarvan 1/5<sup>e</sup> voor ondersteunende diensten. De docent-student ratio ligt met 1:30 vrij hoog. Verreweg de meeste docenten (ongeveer 70 procent) heeft een volledige aanstelling.

Een deel van de docenten van de opleiding is rechtstreeks afkomstig uit het werkveld. Vrijwel alle docenten beschikken over banden met de praktijk, hetzij op persoonlijke titel, hetzij via stages en/of bedrijfsopdrachten. Daarnaast zet de opleiding gastdocenten in die in de beroepspraktijk werkzaam zijn.

Nieuwe docenten zijn in het bezit van een masterdiploma, beheersen de Engelse taal en zijn op het terrein van didactiek geschoold. Voldoet de (potentiële) docent niet aan deze eisen, dan dient deze (na te zijn aangesteld) alsnog aan deze eisen te voldoen door een scholingstraject te volgen.

Bestudering door het auditteam van de cv's van docenten van beide vestigingen laat zien dat zij voldoende zijn opgeleid om hun toebedeelde vak te doceren. Docenten zijn veelal opgeleid op het terrein van commerciële/financiële vakken op master niveau. Daarnaast beschikt de opleiding over docenten met specifieke talenkennis en over docenten die in het (recente) verleden in de praktijk werkzaam zijn geweest. Ongeveer 1/3<sup>e</sup> van de docenten is afkomstig uit de praktijk. De mix tussen theorie- en praktijkcomponent bij docenten is voldoende. Een punt van aandacht is onderzoekservaring bij docenten. Op dat terrein zou de opleiding docenten intensiever kunnen scholen zodat onderzoekskennis en onderzoekservaring breder binnen de opleiding gedragen worden. Inmiddels is de opleiding gestart met een cursus onderzoeksvaardigheden en met intervisiebijeenkomsten.

### **Lectoraten**

Eerder in deze rapportage hebben we gewezen op de twee lectoraten die voor de CE opleiding relevant zijn: 'Identiteitsmarketing' en 'Small and Mediumsized Enterprises in International Business'.

Het auditteam heeft in een aparte sessie in Enschede gesproken met de lector 'Identiteitsmarketing'. Het auditteam stelt vast: een gedreven, betrokken lector met een duidelijke missie. De lector zet zich in voor de opleiding. Eén van de doelen van zijn lectoraat is, zoals hijzelf aangeeft, '...een paradigmaverandering te realiseren binnen het vakgebied marketing'. De opleiding en haar studenten kunnen daarbij een rol spelen.

Het auditteam beschouwt de rol van deze lector voor de opleiding als belangrijk. Hij zou nog nauwer bij de opleiding betrokken kunnen worden door hem, meer dan thans het geval is, nadrukkelijk bij de onderzoekscomponent en het afstuderen te betrekken/in te zetten. Zijn bemoeienis met afstudeertrajecten is minimaal. Dat is jammer omdat de lector voldoende potentie heeft om de onderzoekscomponent binnen de opleiding in het algemeen en binnen het afstudeertraject in het bijzonder meer gewicht te geven. Wij adviseren de opleiding om op dit punt nadrukkelijk in gesprek te gaan met de lector en na te gaan wat de mogelijkheden op dit punt zijn. De lector is nu vooral werkzaam op de vestiging in Enschede. Meer spreiding van zijn inzet over beide vestigingen is zeker te overwegen.

### **Voorzieningen**

Voor beide vestigingen geldt dat de voorzieningen een verzorgde indruk maken. In de bewoording van de opleiding 'een stimulerend werkklimaat'. Mediatheek en lokalen zien er schoon uit. Studenten maken gebruik van voorzieningen die algemeen beschikbaar zijn voor studenten van de hele hogeschool. Studenten kunnen in de mediatheken in Deventer en Enschede terecht voor tijdschriftartikelen, zowel op papier als digitaal, en voor boeken. Voor de opleiding specifieke vakliteratuur is aanwezig.

De studieruimten zijn geschikt om zowel in groepsverband als alleen te werken. Het aantal pc's is ruim voldoende; tijdens de audit was het merendeel onbemand. Studenten zijn tevreden over de gebouwen waarvan de vestiging in Deventer recent is uitgebreid met een vleugel.

De hogeschool biedt studenten een digitale leeromgeving, waar studenten voor hen relevante informatie kunnen terugvinden en kunnen delen met medestudenten. Zo is in de documentatie voor studenten *Blackboard* beschreven evenals het studievolsysteem *Bison* (dient ook als onderwijscatalogus met daarin opgenomen een beschrijving de inhoud van de opleiding) en het e-mail programma *Webmail*. Zij functioneren volgens de studenten op beide vestigingen naar tevredenheid.

### **Weging en oordeel**

Het auditteam komt bij Standaard 2 tot het oordeel: voldoende. De volgende overwegingen hebben tot dit oordeel geleid.

De opleiding geeft voltijd- en deeltijdstudenten op beide vestigingen de gelegenheid om op een voldoende gestructureerde wijze de CE competenties te behalen. De onderwijsthema's en de uitwerking van de competenties in doelstellingen en het curriculum sluiten aan bij de inhoud van het vakgebied. De lectoraten zijn relevant voor de CE opleiding en zouden nadrukkelijker betrokken kunnen worden bij de onderzoekscomponent van de opleiding. Het voltijd- en deeltijdprogramma sluiten voldoende aan bij de beginsituatie van instromende studenten. De spreiding van de studielast over de vierjarige opleiding is nog een punt van aandacht.

De kwaliteit van de docenten is voldoende; zij beschikken over een relevante wo-opleiding en over voor de opleiding relevante werkervaring. Een aandachtspunt betreft de onderzoekskennis binnen het docententeam. De stages zijn goed doordacht vormgegeven, studenten weten waar ze daarbij aan toe zijn. Een volgend aandachtspunt is het contact tussen student-docent/begeleider-stagebiedende instantie; dat mag intensiever.

Samenvattend stelt het auditteam vast dat de opleiding haar studenten een duidelijk gestructureerd en adequaat vormgegeven voltijd- en deeltijdcurriculum aanbiedt. Het niveau van het docententeam is vakinhoudelijk voldoende waarbij de onderzoekscomponent nog wel een aandachtspunt is. Reden voor het auditteam deze Standaard met de score 'voldoende' te beoordelen.

## **Toetsing en gerealiseerde eindkwalificaties**

**Standaard 3: De opleiding beschikt over een adequaat systeem van toetsing en toont aan dat de beoogde eindkwalificaties worden gerealiseerd.**

Toelichting NVAO: Het gerealiseerde niveau blijkt uit de tussentijdse en afsluitende toetsen, de afstudeerwerken en de wijze waarop afgestudeerden in de praktijk of in een vervolgopleiding functioneren. De toetsen en de beoordeling zijn valide, betrouwbaar en voor studenten inzichtelijk.

### **Bevindingen**

De opleiding kent een examencommissie en een toetscommissie. De taken en bevoegdheden van beide commissies zijn duidelijk beschreven in de Onderwijs- en Examenregeling. De toetscommissie functioneert op basis van een mandaat van de examencommissie. Zo heeft de examencommissie de evaluatie van toetsen en examens gemandateerd aan de toetscommissie. Sinds een aantal jaren toetst/evalueert de toetscommissie steekproefsgewijs de kwaliteit van schriftelijke toetsen. De toetscommissie controleert de toetsen en als deze niet goed zijn, dan neemt zij maatregelen.

De toetscommissie rapporteert aan de examencommissie en overlegt met haar in geval van substantiële afwijkingen. Ook informeert zij het management van de opleiding over haar bevindingen en de docenten die de bestudeerde toets hebben gemaakt. De toetscommissie bespreekt de gemaakte toetsen met docenten/toetsconstructeurs en adviseert hun welke verbeteringen mogelijk of noodzakelijk zijn. Docenten kunnen ook uit eigen beweging advies vragen bij de toetscommissie. Van belang is nog op te merken dat examencommissie leden van de toetscommissie voordraagt bij het management van CE. Hiervoor gelden specifieke eisen waaronder vakinhoudelijke kennis en kennis van en inzicht in toetsconstructie.

### **Toetsen**

De opleiding wijst er op dat er de afgelopen jaren sprake is geweest van een constante ontwikkeling van het toetsbeleid, de toetsprocedures en de toetsinstrumenten. Het auditteam constateert dat de opleiding hier op een gestructureerde wijze aandacht aan besteedt. Het auditteam is positief over de wijze waarop de opleiding inhoud geeft aan toetsing en over de wijze waarop het beleid op dit gebied 'handen en voeten' krijgt.

De toetsplannen voor beide vestigingsplaatsen bevatten een prima uitgewerkt overzicht van competenties, prestatie-indicatoren, beoordelingscriteria en een overzicht van de thema's waarbinnen de beoordelingscriteria aan bod komen. Het is een handzaam overzicht dat docenten/toetsconstructeurs, de examen- en toetscommissie én het werkveld een goed overzicht biedt van de inhoud van de opleiding CE zonder dat de lezer zich eerst door een brij aan tekst moet worstelen. Het bood het auditteam inzicht in de mate waarin toetsitems en de inhoud van de opleiding aan elkaar gekoppeld zijn.

Wat betreft de toetsing van stages toetst de opleiding in welke mate de student zijn stagedoelstellingen heeft bereikt. Dit gebeurt door een individuele beoordeling van het functioneren van de student op zijn stageplek, het uitvoeren van de opdracht en de mate waarin hij in staat is te reflecteren op zijn professionele houding. Zowel de begeleider vanuit de opleiding als de begeleider op de werkplek beoordelen de student. Beide overleggen over het eindoordeel waarbij de opleidingscoach verantwoordelijkheid draagt voor het uiteindelijke oordeel.

### **Kwaliteit toetsen**

Het auditteam heeft een groot aantal toetsen bestudeerd, verspreid over de verschillende studiejaar en afkomstig van beide vestigingsplaatsen. Het betrof vooral kennistoetsen; zij gaven het auditteam een duidelijk beeld geven van de diepgang van de toetsen en de spreiding van de vragen over de leerstof.

Gebleken is dat de toetsen van voldoende niveau zijn: zij dagen studenten uit en bieden hun gelegenheid zowel kennis als inzicht te demonstreren. De vragen laten in voldoende mate spreiding zien over de aangeboden studiestof.

### **Eindniveau**

Het auditteam stelt vast dat de opleiding serieus werk heeft gemaakt van het eindniveau van haar studenten, mede naar aanleiding van een publicatie over één van de opleidingen van de academie waartoe CE behoort. In deze publicatie, zo geeft de opleiding CE aan in haar Kritische Reflectie (pag. 23), is aangegeven dat de beoordeling door de opleiding van de eindwerkstukken te hoog is "...en de opleiding moet kritischer worden op gehanteerde onderzoeksmethodologie, structuur, spelling, stijl en formele eisen aan de literatuurlijsten".

Voor de academie was dit aanleiding om de afstudeerwerken van de andere opleidingen, waaronder CE, kritisch tegen het licht te houden. Uit deze analyse werd duidelijk dat er bij docenten en studenten onduidelijkheid bestond over het te verwachten eindniveau, daarnaast was niet altijd sprake van een consistente beoordeling tussen beoordelaars, en ontbrak het verschillende (maar niet alle) studenten aan een kritische houding ten aanzien van de onderzoekscomponent. Deze analyse heeft binnen de academie en de opleidingen geleid tot aanpassing/aanscherping van de procedures rond het afstuderen. Hiertoe behoorde in ieder geval het volgen van een cursus onderzoeksvaardigheden door afstudeerbegeleiders en het formeren van een afstudeercommissie die de kwaliteit van de afstudeervoorstellen beoordeelt. De plek van deze commissie in het afstudeertraject is formeel vastgelegd in de 'Planning Afstuderen 2012/2013'.

Het auditteam stelt vast, na een bezoek in Enschede en Deventer, dat de opleiding rond het afstuderen een forse inspanning heeft geleverd die ten tijde van de audit nog niet geheel was afgerond. Wel was duidelijk dat de opleiding gebruik maakt van inhoudelijk duidelijke en goed vormgegeven beoordelingsformulieren voor de afstudeeropdracht. De nieuwe afstudeergids voor studenten is helder en dient als baken bij het doorlopen van het afstudeertraject. Zo is beschreven hoe een student een Plan van Aanpak moet opstellen voor de afstudeeropdracht en zijn de verschillende toetsonderdelen beschreven zoals: de centrale onderzoeksvraag, de probleembeschrijving, de deelvragen, de gehanteerde methode. De opleiding volgt de eisen zoals eerder geformuleerd door de Commissie Dunnewijk.

Het auditteam heeft voorafgaand aan de audit twintig eindwerkstukken beoordeeld. Bestudering hiervan leidde tot de conclusie dat meer dan 10 procent onvoldoende was: drie eindwerkstukken beoordeelde het auditteam als onvoldoende. Met name de methodologische component van de eindwerkstukken paste nog niet binnen de onderzoeksopzet die men van een bachelorstudent verwacht. Het auditteam heeft ná de audit elf eindwerkstukken van beide vestigingen geselecteerd, opgevraagd en beoordeeld. De verbeteringen zijn evident bij tien van de elf eindwerkstukken; één werkstuk beoordeelt het auditteam als niet voldoende. Bij de overige werkstukken is sprake van degelijk werk met voldoende uitgewerkte analyses, conclusies en aanbevelingen. Wij merken nog op dat de als onvoldoende gekwalificeerde scriptie geen correcte bronvermelding bevat en gekarakteriseerd kan worden als 'oppervlakkig'. Wat betreft de beoordeling van de eindwerkstukken komt het auditteam bij een paar eindwerkstukken tot een lagere score: een score zeven in plaats van een acht.

### **Weging en oordeel**

Het auditteam stelt vast dat de opleiding op het terrein van toetsen goed presteert. De afgelopen jaren is er sprake geweest van een positieve ontwikkeling op dit terrein hetgeen uiteindelijk heeft geresulteerd in toetsen die het bachelorniveau representeren en prima toetsplannen die als voorbeeld kunnen dienen, wat structuur en inhoud betreft, voor andere opleidingen. De examencommissie heeft een duidelijk beschreven mandaat, evenals de toetscommissie.

De kwaliteit van de eerste set eindwerkstukken was een punt van zorg. Binnen het auditteam is lange tijd gesproken over de kwaliteit ervan en de weging van de beoordelingscriteria; de eindwerkstukken zijn daarbij over en weer bestudeerd door de leden van het auditteam. De onderzoekscomponent was bij de eerste set eindwerkstukken niet altijd in voldoende mate traceerbaar. Ook voldeden niet alle eindwerkstukken aan de vormvereisten. Omdat meer dan tien procent van de eindwerkstukken onvoldoende was, is opgeschaald met tien eindwerkstukken.

De tweede set eindwerkstukken was duidelijk beter wat betreft de vormvereisten en de uitwerking van de onderzoekscomponent. Eén eindwerkstuk van deze tweede set beoordeelde het auditteam als onvoldoende en voldeed onder andere niet aan de vormvereisten. Duidelijk waarneembaar is dat de Academie Marketing en International Management in het algemeen en de opleiding CE in het bijzonder de afgelopen twee jaar meer aandacht besteedt aan de onderzoekscomponent en aan de kwaliteit van de eindwerkstukken. Van belang is dat de opleiding deze positieve trend vasthoudt.

Concluderend stelt het auditteam vast dat de kwaliteit van de toetsen voldoet aan de eisen die deze Standaard stelt en dat de opleiding CE beschikt over een prima toetsplan. De kwaliteit van de eindwerkstukken die studenten recentelijk hebben geschreven laat een stijgende lijn zien. Deze eindwerkstukken zijn op één na op bachelorniveau. De inspanning van de opleiding om de toetskwaliteit en het eindniveau te verhogen en het feit dat dit tot een aantoonbaar resultaat heeft geleid, zijn voor het auditteam doorslaggevend om Standaard 3 met de score 'voldoende' te beoordelen.





## **5. ALGEMEEN EINDOORDEEL**

De opleiding Commerciële Economie van Saxion met vestigingen in Deventer en Enschede kent een set eindkwalificaties, geformuleerd in de vorm van competenties, die aansluiten bij de eisen van het werkveld en het bachelorniveau. De contacten met het werkveld zijn structureel en vinden hun weg in het curriculum. Het door de opleiding op beide vestigingen gehanteerde curriculum is inhoudelijk adequaat waarbij de onderzoekscomponent een aandachtspunt blijft voor de opleiding. Theorie en praktijk wisselen elkaar af in het curriculum hetgeen de student de mogelijkheid biedt zijn kennis in de praktijk te toetsen. De vestiging in Deventer, die zich met name richt op sportmarketing, is op een adequate wijze gepositioneerd in de arbeidsmarkt en de studentenmarkt. De relatie Commerciële Economie en Sport is hier duidelijk aanwezig.

De begeleiding van studenten is adequaat. Het instroombeleid van de opleiding is helder uitgewerkt en sluit aan bij de kenmerken van de instromende groep studenten. De voorzieningen zijn goed op beide locaties.

Ten aanzien van de toetsing is gebleken dat het niveau van de toetsen op bachelorniveau ligt met als onderliggend document een goed uitgewerkt toetsplan. De eindwerkstukken zijn op bachelorniveau; de onderzoekscomponent blijft de komende jaren een aandachtspunt voor de opleiding.

Gelet op het bovenstaande komt het auditteam tot het oordeel dat de opleiding Commerciële Economie van Saxion in de varianten voltijd en deeltijd een opleiding op bachelorniveau is.



## **6. AANBEVELINGEN**

Het auditteam heeft geen aanbevelingen voor de opleiding anders dan die welke in het rapport onder de bevindingen zijn opgenomen.



## BIJLAGE I Scoretabel

<b>Scoretabel paneloordelen hbo-bachelor Commerciële Economie Saxion Hogeschool voltijd</b>	
<b>Standaard</b>	<b>Oordeel</b>
<b>Standaard 1. De beoogde eindkwalificaties</b>	G
<b>Standaard 2. Onderwijsleeromgeving</b>	V
<b>Standaard 3. Toetsing en gerealiseerde eindkwalificaties</b>	V
<b>Algemeen eindoordeel</b>	<b>V</b>

<b>Scoretabel paneloordelen hbo-bachelor Commerciële Economie Saxion Hogeschool deeltijd</b>	
<b>Standaard</b>	<b>Oordeel</b>
<b>Standaard 1. De beoogde eindkwalificaties</b>	G
<b>Standaard 2. Onderwijsleeromgeving</b>	V
<b>Standaard 3. Toetsing en gerealiseerde eindkwalificaties</b>	V
<b>Algemeen eindoordeel</b>	<b>V</b>



## BIJLAGE II Opleidings specifieke eindkwalificaties

De opleidingscompetenties van de opleiding CE zijn gebaseerd op:

1. Competentieprofiel CE (2002);
2. Domeincompetenties Commerce (2005);
3. Body of Knowledge & Skills (BoKS) sector HEO, Domein Commerce (2008);
4. Body of Knowledge & Skills (BoKS) sector HEO, Domein Business Administration (2008);
5. De Dublin descriptoren;
6. De HBO-standaarden.

In de periode augustus 2005 tot en met juli 2007 heeft de leerplancommissie van de opleiding in overleg met de collega's en het werkveld onder meer de opleidingscompetenties vastgesteld. Deze zijn verdeeld in algemene en beroepsspecifieke competenties. Deze zijn verder uitgewerkt in prestatie-indicatoren en beoordelingscriteria. In de periode van augustus 2007 tot en met juli 2010 zijn deze per leerjaar successievelijk geïmplementeerd.

### Beroepsspecifieke competenties

Competentie	Omschrijving	Prestatie-indicator	Beoordelingscriterium
		De student ...	De student ...
CE1	Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een nationaal of internationaal opererende onderneming	1.1 stelt de behoefte aan marktonderzoek vast	1.1.1 stelt vast wat het marketingmanagement probleem is
			1.1.2 onderzoekt mogelijke oorzaken van het probleem
			1.1.3 maakt onderscheid tussen symptomen en oorzaken
		1.2 stelt een marktonderzoeksplan op	1.2.1 formuleert probleemstelling en onderzoeksdoel
			1.2.2 formuleert onderzoeksvragen
			1.2.3 onderbouwt keuze voor onderzoeksmethode
			1.2.4 selecteert methode van dataverzameling
			1.2.5 beoordeelt financiële haalbaarheid van marktonderzoek
		1.3 verwerft data	1.3.1 voert desk research uit op basis van externe bronnen
			1.3.2 voert desk research uit op basis van interne bronnen
			1.3.3 stelt meetinstrument op (bv een vragenlijst)
			1.3.4 voert field research uit
		1.4 verwerkt data	1.4.1 analyseert gegevens
			1.4.2 gebruikt instrumenten voor de verwerking en analyse van gegevens
			1.4.3 beantwoordt de onderzoeksvragen
1.4.4 trekt conclusies			
1.4.5 formuleert aanbevelingen			

Competentie	Omschrijving	Prestatie-indicator	Beoordelingscriterium
		De student ...	De student ...
CE2	Het ontwikkelen van een strategische marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming	2.1 analyseert de externe omgeving	2.1.1 maakt een macro-omgevingsanalyse
			2.1.2 maakt een afnemersanalyse
			2.1.3 maakt een bedrijfstakanalyse
			2.1.4 maakt een concurrentieanalyse
			2.1.5 maakt een distributieanalyse
		2.2 analyseert de interne omgeving	2.2.1 beschrijft het strategische kader
			2.2.2 voert een marketing audit uit
			2.2.3 analyseert de financiële situatie van het bedrijf
			2.2.4 beschrijft de bedrijfscultuur
			2.2.5 beschrijft de bedrijfsprocessen
		2.3 maakt een SWOT-analyse	2.3.1 destilleert de sterktes en zwaktes uit de interne analyse
			2.3.2 destilleert kansen en bedreigingen uit de externe analyse
			2.3.3 stelt een confrontatiematrix op
		2.4 formuleert strategische opties	2.4.1 genereert diverse strategische opties
			2.4.2 verantwoordt de strategische opties
			2.4.3 prioriteert de strategische opties
			2.4.4 formuleert criteria voor de keuze uit de strategische opties
			2.4.5 toetst de strategische opties op haalbaarheid
			2.4.6 kiest een strategische optie
		2.5 formuleert marketing-doelen	2.5.1 maakt de marketingdoelen meetbaar
2.5.2 formuleert doelen t.a.v. de afzet/omzet			
2.5.3 formuleert doelen t.a.v. het marktaandeel			



Competentie	Omschrijving	Prestatie-indicator	Beoordelingscriterium
		De student ...	De student ...
CE3	Het operationaliseren van het marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming	3.1 segmenteert	3.1.1 stelt segmentatie criteria op
			3.1.2 beschrijft de segmenten
			3.1.3 bepaalt de aantrekkelijkheid van de segmenten
			3.1.4 stelt de segmentatie strategieën vast
			3.1.5 omschrijft de doelgroepen
			3.1.6 bepaalt de positionering
		3.2 stelt de marketingmix samen	3.2.1 bepaalt elementen uit de marketingmix op basis van de markt
			3.2.2 vult elementen uit de marketingmix in
			3.2.3 toetst elementen op consistentie
			3.2.4 stelt marketingbudget op
			3.2.5 stelt tijdspad vast
		3.3 stelt een marketing communicatieplan op	3.3.1 analyseert het koopgedrag
			3.3.2 bepaalt de communicatiedoelgroep
			3.3.3 bepaalt de communicatiedoelstellingen
			3.3.4 bepaalt de communicatiestrategie
			3.3.5 bepaalt de communicatiemix
			3.3.6 stelt een mediaplan op ( incl. budget)

Competentie	Omschrijving	Prestatie-indicator	Beoordelingscriterium
		De student ...	De student ...
CE4	Het opstellen en uitvoeren van een salesplan voor een onderneming vanuit het marketingbeleid	4.1 gebruikt en onderhoudt klantinformatiesystemen	4.1.1 stelt programma van eisen voor klantinformatie systeem op
			4.1.2 onderhoudt het klantinformatie systeem
			4.1.3 analyseert de klantinformatie data
			4.1.4 zet resultaten uit de klantinformatie data om naar acties
		4.2 formuleert salesdoelstellingen per segment	4.2.1 analyseert de aanwezige gegevens
			4.2.2 segmenteert klanten
			4.2.3 initieert aanvullend onderzoek
			4.2.4 stelt prognoses op
		4.3 bepaalt een strategie per segment	4.3.1 maakt een onderbouwde keuze tussen afnemers
			4.3.2 maakt een onderbouwde keuze voor het prijsniveau
			4.3.3 maakt een onderbouwde keuze voor het promotiebeleid
			4.3.4 maakt een onderbouwde keuze voor het productbeleid
			4.3.5 maakt een onderbouwde keuze voor de logistiek en de distributie
			4.3.6 stelt een accountplan op
		4.4 geeft invulling aan het verkoopapparaat	4.4.1 stelt de structuur van het verkoop-apparaat vast
			4.4.2 bepaalt de omvang van het verkoop-apparaat
			4.4.3 stelt werving- en selectiecriteria op voor de verkopers
			4.4.4 voert wervings- en selectiegesprekken
		4.5 stuurt het verkoop-apparaat aan	4.5.1 kent de aansturingsproblemen van een verkoopapparaat
			4.5.2 oefent in het trainen van verkopers
4.5.3 oefent in het leidinggeven aan verkopers			
4.5.4 motiveert verkopers			

Competentie	Omschrijving	Prestatie-indicator	Beoordelingscriterium
		De student ...	De student ...
CE5	Het opstellen en uitvoeren van een inkoopbeleid	5.1 stelt een inkoopstrategie op	5.1.1 stemt de inkoopstrategie af op de productgroepen
			5.1.2 houdt rekening met verschillende soorten inkoopstrategieën
			5.1.3 maakt een onderbouwde make-or-buy beslissing
		5.2 bepaalt een leveranciersstrategie	5.2.1 kiest tussen één of meerdere leveranciers
			5.2.2 bepaalt een samenwerkingsvorm
			5.2.3 kiest een methode voor bewaking van het inkoopproces
		5.3 signaleert de inkoop-behoefte	5.3.1 inventariseert de wensen/eisen t.a.v. inkoop binnen de organisatie
			5.3.2 formuleert de totale inkoopbehoefte
			5.3.3 stelt een inkoopplanning op
		5.4 selecteert de leveranciers	5.4.1 prioriteert de beoordelingscriteria
			5.4.2 stelt de beoordelingscriteria voor de selectie op
			5.4.3 stelt een short-list op
		5.5 kiest de leverancier(s)	5.5.1 vraagt offertes aan
			5.5.2 beoordeelt de offertes
			5.5.3 onderhandelt over de offertes
5.5.4 inventariseert de financiële consequenties			

Competentie	Omschrijving	Prestatie-indicator	Beoordelingscriterium
		De student ...	De student ...
CE6	Het opstellen van een business plan	6.1 beschrijft huidige strategie	6.1.1 beschrijft visie en missie
			6.1.2 beschrijft organisatiedoelen
			6.1.3 beschrijft strategische keuzes
			6.1.4 beschrijft strategische kaders
		6.2 vertaalt strategie naar consequenties voor de organisatie	6.2.1 bepaalt financiële consequenties
			6.2.2 bepaalt organisatorische consequenties
			6.2.3 bepaalt marketing consequenties
			6.2.4 bepaalt juridische consequenties
		6.3 stelt kritische succesfactoren op	6.2.4 stemt marketing, financiën en organisatie op elkaar af
			6.3.1 stelt kritische succesfactoren op voor processen
			6.3.2 stelt kritische succesfactoren op voor innovatie
			6.3.3 stelt kritische succesfactoren op voor financiën
			6.3.4 stelt kritische succesfactoren op voor klanten
			6.3.5 werkt succesfactoren uit naar indicatoren

Competentie	Omschrijving	Prestatie-indicator	Beoordelingscriterium
		De student ...	De student ...
CE7	Het communiceren in meerdere vreemde talen, rekening houdend met de culturele verschillen en verschillen uit de economische omgeving van bedrijven, intern en extern, nationaal en internationaal	7.1 houdt rekening met culturele verschillen en verschillen uit de economische omgeving van bedrijven	7.1.1 brengt culturele diversiteit tussen en binnen landen in kaart
			7.1.2 analyseert (internationale) bedrijfs-culturen
			7.1.3 adviseert over culturele consequenties
			7.1.4 brengt de economische verschillen uit de internationale omgeving in kaart
		7.2 beheerst moderne vreemde talen	7.2.1 spreekt op CEF-niveau B1 (ENG), A2/B1 (DU), A2 (SP)
			7.2.2 luistert op CEF-niveau B1/B2 (ENG), A2/B1 (DU), A2 (SP)
			7.2.3 schrijft op CEF-niveau B1 (ENG), A2/B1 (DU), A2 (SP)
			7.2.4 leest op CEF-niveau B1/B2 (ENG), A2/B1 (DU), A2(SP)
		7.3 ontwikkelt en onderhoudt internationale zakenrelaties	7.3.1 past (internationale) zakenetiquette toe
			7.3.2 voert zakelijke gesprekken (salesgesprek, inkoopgesprek)
			7.3.3 onderhandelt met klanten / intermediairs / toeleveranciers

## Algemene competenties

### A. De professional stuurt zijn eigen ontwikkeling aan.

Competentie	P.I.	Beoordelingscriterium
	De student ...	De student ...
<b>A.</b> De professional stuurt zijn eigen ontwikkeling aan (zelfmanagement)	A.1 voert op methodische wijze (literatuur) onderzoek uit	A.1.1 stelt een onderzoeksplan op
		A.1.2 voert planning uit (timemanagement)
		A.1.3 formuleert probleemstelling en onderzoeksvragen
		A.1.4 bepaalt methode van onderzoek (kwantitatief en / of kwalitatief)
		A.1.5 selecteert geschikte onderzoekstechnieken en past deze toe
		A.1.6 verzamelt, analyseert, evalueert en verwerkt informatie
		A.1.7 gebruikt geschikte ICT instrumenten voor het bewerken van data
		A.1.8 formuleert conclusies en aanbevelingen
		A.1.9 evalueert doorlopend het onderzoeksproces
	A.2 neemt initiatief en werkt zelfstandig	A.2.1 benut kansen die zich voordoen om doelstellingen te bereiken
		A.2.2 draagt uit eigen beweging ideeën, voorstellen, oplossingen aan
		A.2.3 onderneemt ongeraagd acties buiten hetgeen gevraagd was
		A.2.4 neemt het voortouw
	A.3 incasseert en is flexibel	A.3.1 past zich makkelijk aan in veranderende omstandigheden
		A.3.2 verandert, indien nodig, de werkwijze
		A.3.3 respecteert de mening van een ander
		A.3.4 kan doorzetten -motiveert zichzelf- in situaties met tegenslag
		A.3.5 kan omgaan met kritiek, weerstand en of tegenslag
	A.4 reflecteert op eigen handelen en kan leren	A.4.1 stelt zich open voor feedback
		A.4.2 kan eigen handelen beschrijven en beoordelen
A.4.3 stelt doelen voor verdere ontwikkeling		
A.4.4 zoekt en benut kansen voor eigen ontwikkeling		
A.4.5 besteedt zichtbaar tijd en energie aan eigen ontwikkeling		

**B. De professional communiceert mondeling en schriftelijk effectief met collega's en relaties van een commerciële organisatie.**

Competentie	P.I.	Beoordelingscriterium
	De student ...	De student ...
<b>B.</b> De professional communiceert mondeling en schriftelijk effectief met collega's en relaties van een commerciële organisatie	B.1 kan mondeling presenteren	B.1.1 kan een doelgerichte presentatie houden en past inhoud aan bij doelgroep
		B.1.2 stelt een taakoriëntatie en spreeschema op
		B.1.3 gebruikt alle elementen die horen in inleiding, kern, slot
		B.1.4 maakt goed gebruik van verbale en non-verbale communicatie
		B.1.5 komt levendig over (spreekt 'vrij') en is enthousiast
		B.1.6 kan presenteren namens een team
	B.2 kan publiekgericht schrijven (rapport, folder, verkoopbrief, stagebrief, adviesnota)	B.2.1 behaalt de vooraf gekozen doelstelling
		B.2.2 schrijft communicatiemiddelen waarbij de juiste opbouw is toegepast
		B.2.3 gebruikt structurerende elementen die horen bij het communicatiemiddel
		B.2.4 maakt passende lay-out in de verschillende onderdelen van het communicatiemiddel
		B.2.5 schrijft tekst waarvan inhoud en taalgebruik geschikt is voor doelgroep (foutloze spelling en grammaticaal correcte zinnen)
	B.3 voert tweegesprekken (interview, stagegesprek)	B.3.1 bereidt het tweegesprek voor door relevante informatie (over de ondervraagde of over zichzelf) te verzamelen en door de vragen en de vraagvolgorde vast te stellen
		B.3.2 geeft een positieve indruk en houdt die het hele gesprek vast
		B.3.3 past in tweegesprek de start-, midden- en slotfase toe
		B.3.4 stelt in tweegesprek doeltreffende vragen (vraagsoorten), reageert effectief op gegeven antwoorden
		B.3.5 kan bewust gebruik maken van non-verbale communicatie
		B.3.6 kent zijn/haar verantwoordelijkheden als ondervrager ondervraagde
	B.4 voert groepsgesprekken (vergaderen, onderhandelen, adviesgesprek)	B.4.1 organiseert het groepsgesprek zodat de deelnemers optimaal kunnen werken
		B.4.2 heeft oog voor de gemeenschappelijke doelen
		B.4.3 kan in een groepsgesprek de verschillende fases van een gesprek hanteren
		B.4.4 heeft inzicht in de verschillende rollen die binnen de groepsgesprekken kunnen voorkomen en kan ernaar handelen
		B.4.5 brengt voorstellen met overtuiging en argumenteert zodat -wanneer nodig- ander van standpunt verandert
		B.4.6 gebruikt luister- en gesprekstechniek om ideeën en belangen te achterhalen

## C. De professional kan functioneren in een dynamische organisatie.

Competentie	P.I.	Beoordelingscriterium
	De student ...	De student ...
<b>C.</b> De professional kan functioneren in een dynamische organisatie	C.1 werkt samen	C.1.1 deelt informatie en ervaringen met anderen en gebruikt expertise van anderen
		C.1.2 reageert op constructieve wijze op de ideeën van
		C.1.3 versterkt de groepsbinding
		C.1.4 toont belangstelling voor ander en houdt rekening met omstandigheden van ander
		C.1.5 laat de ander in zijn waarde
	C.2 kan omgaan met conflicten/weerstand	C.2.1 herkent weerstand a.d.h.v. verbale en non-verbale signalen
		C.2.2 ondersteunt het uiten van weerstand: luistert en benoemt de weerstand met neutrale bewoordingen
		C.2.3 zoekt naar de oorzaak van weerstand
		C.2.4 kiest een veranderstrategie die aansluit bij de manier waarop mensen veranderingen verwerken
		C.2.5 kiest bewust voor een bepaalde interventietechniek
	C.3 beschikt over leidinggevend vermogen	C.3.1 heeft inzicht in taken en verantwoordelijkheden van een leider in een organisatie
		C.3.2 kan bruikbaarheid van leiderschapstijlen bij medewerkers inschatten
		C.3.3 kent eigen persoonlijke voorkeursstijl van leidinggeven en het effect hiervan op medewerkers
	C.4 handelt omgevingsbewust	C.4.1 leest week- en dagbladen en kijkt naar actualiteitenrubrieken
		C.4.2 praat mee over landelijke en wereldomvattende onderwerpen
		C.4.3 ontwikkelt gefundeerde mening over landelijke en wereldomvattende onderwerpen en vertaalt deze in consequenties voor eigen organisatie of beroep
		C.4.4 stelt zich op de hoogte van de ontwikkelingen binnen eigen organisatie en beroep
	C.5 analyseert aan het werk gerelateerde ethische kwesties	C.5.1 observeert sociale en ethische normen
		C.5.2 reflecteert op mogelijke belangenverstrengelingen





## BIJLAGE III Schematisch overzicht opleidingsprogramma

### Onderwijsthema's CE Enschede

Jaar 1			
a. Semesterthema 1: Marktanalyse		b. Semesterthema 2: Interne analyse	
<u>Beroepscompetenties:</u> <b>CE1:</b> Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE2:</b> Het ontwikkelen van een strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE3:</b> Het operationaliseren van het marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE7:</b> Het communiceren in meerdere vreemde talen, rekening houdend met de culturele verschillen en verschillen uit de economische omgeving, intern en extern, nationaal en internationaal  Algemene competenties: A1 t/m A4, B1, B3, C1		<u>Beroepscompetenties:</u> <b>CE1:</b> Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE2:</b> Het ontwikkelen van een strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE3:</b> Het operationaliseren van het marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE7:</b> Het communiceren in meerdere vreemde talen, rekening houdend met de culturele verschillen en verschillen uit de economische omgeving, intern en extern, nationaal en internationaal  Algemene competenties: A1 t/m A4, B2, B4, C1	
<u>Achtergrond en doel van het thema</u>  Centraal staat de <u>consumentenmarkt</u> . In het project wordt een externe analyse uitgevoerd voor een zelfgekozen branche en bedrijf in deze branche. Desk- & fieldresearch staan centraal: studenten maken in groepsverband een onderzoeksrapport. Uitvoering fieldresearch in een projectweek.  Daarnaast wordt veel aandacht besteed aan de algemene competenties zoals timemanagement, project-management en onderzoeks- & informatievaardigheden.		<u>Achtergrond en doel van het thema</u>  Ook in dit thema staat de <u>consumentenmarkt</u> centraal. Na de externe analyse in blok 1, komt in dit thema nadrukkelijk de interne analyse aan bod. Aan de hand van onder andere een bedrijfssimulatie leren studenten een interne analyse uit te voeren en deze te koppelen aan een externe analyse.	
<u>Beroepsproducten</u>  Marktanalyse Marktonderzoek	<u>Beroepsrollen</u>  Marktanalist Marktonderzoeker	<u>Beroepsproducten</u>  Interne analyse Marketing audit	<u>Beroepsrollen</u>  Marketingadviseur

## Jaar 2

Semesterthema 3: Marketingcommunicatie		Semesterthema 4: Sales- en accountmanagement	
<u>Beroepscompetenties</u>  CE1: Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE2:</b> Het ontwikkelen van een strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE3:</b> Het operationaliseren van het marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming CE7: Het communiceren in meerdere vreemde talen, rekening houdend met de culturele verschillen en verschillen uit de economische omgeving, intern en extern, nationaal en internationaal  Algemene competenties: A1 t/m C5		<u>Beroepscompetenties</u>  CE2: Het ontwikkelen van een strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming CE3: Het operationaliseren van het marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming <b>CE4:</b> Het opstellen en uitvoeren van een salesplan voor een onderneming vanuit het marketingbeleid <b>CE7:</b> Het communiceren in meerdere vreemde talen, rekening houdend met de culturele verschillen en verschillen uit de economische omgeving, intern en extern, nationaal en internationaal  Algemene competenties: A2 t/m A4, B1 t/m B4, C1, C2 en C4	
<u>Achtergrond en doel van het thema</u>  De context in blok 3 is de detailhandel of de dienstenmarkt voor particulieren. Op basis van een marktonderzoek (desk, field, kwalitatief en kwantitatief) moet een marketing- en een marketingcommunicatieplan geschreven worden.		<u>Achtergrond en doel van het thema</u>  Centraal in dit thema moet een bedrijf staan dat opereert op de <u>business to business</u> markt. Nadruk ligt op het opstellen van een account- en salesplan. Tevens worden er verkoopgesprekken getraind. ICT-toepassingen (CRM en E-business) krijgen een voorname plaats bij dit thema.	
<u>Beroepsproducten</u>  Marktonderzoek Marketingbeleidsplan Marketingcommunicatieplan	<u>Beroepsrollen</u>  Marktonderzoeker Marketingadviseur Marketingcommunicatieadviseur	<u>Beroepsproducten</u>  Accountplan Salesplan	<u>Beroepsrollen</u>  Account manager Sales manager

## Jaar 3

Semesterthema 5 : Stage		Semesterthema 6 : Ondernemen	
<p><u>Beroepscompetenties:</u></p> <p><i>Algemene competenties A tot en met C*</i></p> <p>*Op voorhand kan niet altijd worden vastgesteld aan welke beroepscompetenties een student gaat werken tijdens zijn stage. Daarom dient de student in zijn plan van aanpak en in zijn verslag een overzicht te verstrekken van de beoordelingscriteria waaraan de student tijdens zijn stage gaat werken / heeft gewerkt.</p> <p>Algemene competenties: A1 t/m C5</p>		<p><u>Beroepscompetenties:</u></p> <p>CE4: Het opstellen en uitvoeren van een salesplan voor een onderneming vanuit het marketingbeleid  <b>CE5:</b> Het opstellen en uitvoeren van een inkoopbeleid  <b>CE6:</b> Het opstellen van een businessplan</p> <p>Algemene competenties: A1 t/m C5</p>	
<p><u>Achtergrond en doel van dit thema</u></p> <p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• leert functioneren in een (internationale) bedrijfsmatige omgeving,</li> <li>• verkrijgt inzicht in het functioneren van een internationaal bedrijf,</li> <li>• past individueel de tot dan toe ontwikkelde competenties in een (internationale) beroepsomgeving toe,</li> <li>• ontwikkelt algemene en opleidingsspecifieke competenties</li> </ul> <p>Tijdens de stage werkt de student tenminste aan één concreet beroepsproduct.</p>		<p><u>Achtergrond en doel van het thema</u></p> <p>Ondernemers nemen regelmatig beslissingen over grote investeringen zoals voor een overname of het opstarten van nieuwe activiteiten. De plannen worden veelal gebaseerd op kennis van de business, de markt en de concurrenten. Hierbij zullen veelal financiers moeten worden overtuigd. Dit thema leidt op tot strategisch niveau.</p>	
<p><u>Beroepsproducten</u></p> <p>De in thema 1 t/m 4 genoemde beroepsproducten</p>	<p><u>Beroepsrollen</u></p> <p>De in thema 1 t/m 4 genoemde beroepsrollen</p>	<p><u>Beroepsproducten</u></p> <p>Businessplan</p>	<p><u>Beroepsrollen</u></p> <p>Management consultant</p>

## Jaar 4

Semesterthema 7 : Minor	Semesterthema 8 : Afstuderen	
<p><u>Achtergrond en doel van dit thema</u></p> <p>Er zijn vier verschillende minoren te onderscheiden:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• verdiepende minoren;</li><li>• verbredende minoren;</li><li>• doorstroomminoren;</li><li>• vrije minoren.</li></ul> <p>De examencommissie van de opleiding bepaalt voor aanvang van ieder studiejaar aan welke verdiepende en verbredende minoren CE-studenten binnen Saxion mogen deelnemen. Deelname aan minoren buiten Saxion kan alleen na individuele goedkeuring door de examencommissie.</p> <p>Een studie in het buitenland kan door studenten in het kader van een zogenaamde vrije minor worden ingezet. Belangrijk criterium is dat er niet of nauwelijks overlap mag bestaan tussen de minor en de major van de opleiding.</p>	<p><u>Achtergrond en doel van dit thema</u></p> <p>De afstudeeropdracht kan gezien worden als een "proeve van bekwaamheid". Door middel van de afstudeeropdracht laat de student zien dat hij zelfstandig en in een complexe situatie de algemene en CE-competenties van een commercieel econoom op HBO-niveau beheerst. Het is afhankelijk van de keuze van de afstudeeropdracht aan de hand van welke competenties hij dit laat zien. Deze vaardigheden en kennis moeten worden getoond bij de uitvoering van de geformuleerde opdracht.</p> <p>Op basis van een onderzoek levert de student een concreet en haalbaar beroepsproduct op dat moet voldoen aan de gestelde criteria.</p> <p>Algemene competenties: A1 t/m C5</p>	
	<p><u>Beroepsproducten</u></p> <p>Businessplan Marketingplan Communicatieplan Salesplan Exportplan</p>	<p><u>Beroepsrollen</u></p> <p>Alle voornoemde beroepsrollen</p>

## Onderwijsthema's CE Deventer

Jaar 1	
Thema 1: Informatiemanagement	Thema 2: Marketing audit
<p><u>Competenties:</u></p> <p>CE1. Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een (inter)nationale onderneming: 1.2, 1.3, 1.4            CE2. Ontwikkelen van strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming: 2.1, 2.2            CE3. Operationaliseren van (tactisch en operationeel) marketingbeleid voor nationaal of internationaal opererende onderneming: 3.1            CE7. Communiceren in meer talen, rekening houdend met de culturele verschillen, intern en extern, nationaal en internationaal: 7.1, 7.2</p> <p>Algemene competenties:            A1, A2, A3, A4, B2, B4, C1, C2, C3, C4.</p>	<p><u>Competenties:</u></p> <p>CE1. Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een (inter)nationale onderneming: 1.1, 1.3, 1.4            CE2. Ontwikkelen van strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming: 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5            CE3. Operationaliseren van (tactisch en operationeel) marketingbeleid voor nationaal of internationaal opererende onderneming: 3.1, 3.2            CE4. Opstellen van een salesplan voor een onderneming vanuit het marketingbeleid: 4.3            CE5. Opstellen &amp; uitvoeren van een inkoopbeleid: 5.1            CE6. Opstellen van een businessplan op basis van de uitkomsten van strategisch onderzoek: 6.2            CE7. Communiceren in meer talen, rekening houdend met de culturele verschillen, intern en extern, nationaal en internationaal: 7.2</p> <p>Algemene competenties:            A1, A3, A4, B1, C1</p>
<p><u>Achtergrond en doel van het thema</u></p> <p>Centraal staat de voorbereiding van het competentiegerichte thematische onderwijs. De nadruk wordt hierbij gelegd op onderdelen als methoden en technieken van onderzoek, informatievaardigheden, de marketingmix en algemene competenties zoals project- en timemanagement. Voor het project voeren de studenten een opdracht uit voor een door de opleiding verstrekte probleemsponsor uit de beroepspraktijk.</p>	<p><u>Achtergrond en doel van het thema</u></p> <p>Centraal staat de <u>consumenten</u>markt. In het project wordt een interne analyse uitgevoerd voor een zelfgekozen branche en bedrijf (die als probleemsponsor optreedt) in deze branche. Desk &amp; field research staan centraal: studenten maken in groepsverband een onderzoeksrapport.</p>

<u>Beroepsproducten</u>	<u>Beroepsrollen</u>	<u>Beroepsproducten</u>	<u>Beroepsrollen</u>
Deskresearch	Marktanalist Marktonderzoeker	Interne analyse Marketing audit	Marketingadviseur

Jaar 2			
Thema 3: Marketingcommunicatie		Thema 4: Sales- en accountmanagement	
<u>Competenties</u>		<u>Competenties</u>	
<p><b>CE1. Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een (inter)nationale onderneming: 1.1, 1.2, 1.3, 1.4</b></p> <p>CE2. Ontwikkelen van strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming: 2.4, 2.5</p> <p><b>CE3. Operationaliseren van (tactisch en operationeel) marketingbeleid voor nationaal of internationaal opererende onderneming: 3.3</b></p> <p>CE7. Communiceren in meer talen, rekening houdend met de culturele verschillen, intern en extern, nationaal en internationaal: 7.2</p> <p>Algemene competenties: A1, A2, A3, A4, B1, B2, B3, B4, C1, C2, C3, C4, C5</p>		<p>CE2. Ontwikkelen van strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming: 2.1</p> <p><b>CE3. Operationaliseren van (tactisch en operationeel) marketingbeleid voor nationaal of internationaal opererende onderneming: 3.1, 3.2</b></p> <p><b>CE4. Opstellen van een salesplan voor een onderneming vanuit het marketingbeleid: 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5</b></p> <p>CE5. Opstellen en uitvoeren van een inkoopbeleid: 5.1, 5.2, 5.3, 5.4</p> <p><b>CE7. Communiceren in meer talen, rekening houdend met de culturele verschillen, intern en extern, nationaal en internationaal: 7.1, 7.2, 7.3</b></p> <p>Algemene competenties: A1, A2, A3, A4, B1, B2, B3, B4, C1, C2, C3, C4, C5</p>	
<u>Achtergrond en doel van het thema</u>		<u>Achtergrond en doel van het thema</u>	
<p>De context in thema 3 is de <u>retail</u> en dienstenmarketing.</p> <p>Op basis van een marktonderzoek (desk, field, kwalitatief en kwantitatief) moet een marketing communicatieplan geschreven worden voor een Nederlandse retailer of een dienstverlenende organisatie (een jaarlijks wisselende probleemsponsor).</p>		<p>Centraal in dit thema staat een (zelf te kiezen) bedrijf dat opereert op de <u>B2B</u>-markt.</p> <p>De nadruk ligt op het opstellen van een beurs- of een sales- en accountplan.</p> <p>Tevens worden er verkoopgesprekken getraind en krijgen ICT-toepassingen (CRM en E-business) een voorname plaats.</p>	
<u>Beroepsproducten</u>	<u>Beroepsrollen</u>	<u>Beroepsproducten</u>	<u>Beroepsrollen</u>
Marktonderzoek als onderdeel van Marketing-communicatieplan	Marktonderzoeker Marketing-communicatie-adviseur	Sales- en accountplan Beursplan	Account manager Sales manager

Jaar 3			
Thema 5 : Stage		Thema 6 : Strategisch marketingplan	
<p><u>Competenties:</u> Algemene competenties A t/m C en een aantal CE-competenties. Afhankelijk van het gekozen beroepsproduct maakt de student hieruit een keuze. Op voorhand kan niet altijd worden vastgesteld aan welke CE-competenties een student gaat werken tijdens zijn stage. Daarom dient de student in zijn plan van aanpak en in zijn verslag een overzicht te geven van de beoordelingscriteria waaraan de student tijdens zijn stage gaat werken / heeft gewerkt.</p>		<p><u>Competenties:</u> CE1. Het uitvoeren van een marktonderzoek voor een (inter)nationale onderneming: 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 <b>CE2. Ontwikkelen van strategisch marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming: 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5</b> CE3. Operationaliseren van (tactisch en operationeel) marketingbeleid voor nationaal of internationaal opererende onderneming: 3.1, 3.2 CE4. Opstellen van een salesplan voor een onderneming vanuit het marketingbeleid: 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5 <b>CE5. Opstellen &amp; uitvoeren van een inkoopbeleid: 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5</b> <b>CE6. Opstellen van een businessplan op basis van de uitkomsten van strategisch onderzoek: 6.1, 6.2, 6.3</b></p>	
<p><u>Achtergrond en doel van dit thema</u> De student</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• leert functioneren in een (internationale) bedrijfsmatige omgeving,</li> <li>• verkrijgt inzicht in het functioneren van een (internationaal) bedrijf,</li> <li>• past individueel de tot dan toe ontwikkelde competenties in een (internationale) beroepsomgeving toe,</li> <li>• ontwikkelt algemene en opleidingsspecifieke competenties</li> </ul>		<p><u>Achtergrond en doel van het thema</u> In het project wordt een strategisch marketingplan ontwikkeld voor een (zelf te kiezen) bedrijf. In dit plan worden de interne en externe omgeving geanalyseerd, resulterend in een SWOT analyse en een probleemstelling. In het plan worden vervolgens een of meer doelstellingen opgenomen, kunnen alternatieve oplossingen voor het probleem worden aangedragen en geëvalueerd en wordt een keuze uit de opties gemaakt.</p>	
<p><u>Beroepsproducten</u> De in thema 1 t/m 4 genoemde beroepsproducten</p>	<p><u>Beroepsrollen</u> De in thema 1 t/m 4 genoemde beroepsrollen</p>	<p><u>Beroepsproducten</u> Strategisch marketingplan</p>	<p><u>Beroepsrollen</u> Business developer Marketing consultant Marketing manager</p>

Jaar 4					
Thema 7 : Minor	Thema 8 : Afstuderen				
<p><u>Competenties:</u> Afhankelijk van de keuze van de minor kan de student zijn CE-competenties verdiepen of verbreden, of kan hij competenties uit een ander domein verwerven.</p>	<p><u>Competenties:</u> De afstudeeropdracht kan gezien worden als een "proeve van bekwaamheid". Door middel van de afstudeeropdracht laat de student zien dat hij zelfstandig en in een complexe situatie de algemene en CE-competenties van een commercieel econoom op HBO-niveau beheerst. Het is afhankelijk van de keuze van de afstudeeropdracht aan de hand van welke CE-competenties hij dit laat zien.</p>				
<p><u>Achtergrond en doel van dit thema</u> Minoren zijn er voor bedoeld studenten in staat te stellen hun horizon te verbreden of zich verder te verdiepen in hun reeds aanwezige competenties. Het onderdeel "Minor" kan door CE-studenten ook worden gebruikt voor "Study abroad". Studenten kunnen dan bij een buitenlandse (partner) universiteit een halfjaarlijks programma volgen (zelf samen te stellen in overleg met de opleiding).</p>	<p><u>Achtergrond en doel van dit thema</u> Afstuderen wordt gezien als de ultieme proeve van bekwaamheid. De student laat tijdens de afstudeerfase zien dat hij zelfstandig de kennis en vaardigheden die hij in de voorgaande leerjaren heeft verworven, op verschillende vakgebieden integraal kan toepassen in de context van een relevante beroepssituatie en zich hierover een oordeel kan vormen. Deze vaardigheden en kennis moeten worden getoond door middel van het zelfstandig formuleren en uitvoeren van de opdracht.  Op basis van een onderzoek levert de student een concreet en haalbaar beroepsproduct op dat moet voldoen aan de gestelde criteria.</p>				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #cccccc;"><u>Mogelijke beroepsproducten</u></th> <th style="background-color: #cccccc;"><u>Mogelijke beroepsrollen</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Business Plan Marketing plan Marketingcommunicatie-plan Sales Plan Export Plan</td> <td>Alle voornoemde beroepsrollen Marketingmanager</td> </tr> </tbody> </table>	<u>Mogelijke beroepsproducten</u>	<u>Mogelijke beroepsrollen</u>	Business Plan Marketing plan Marketingcommunicatie-plan Sales Plan Export Plan	Alle voornoemde beroepsrollen Marketingmanager
<u>Mogelijke beroepsproducten</u>	<u>Mogelijke beroepsrollen</u>				
Business Plan Marketing plan Marketingcommunicatie-plan Sales Plan Export Plan	Alle voornoemde beroepsrollen Marketingmanager				



## BIJLAGE IV Programma, werkwijze en beslisregels

### Programma visitatie Commerciële Economie 26 en 27 maart 2013 Saxion.

26 maart 2013, vestiging Enschede

Tijd		Gespreksonderwerpen	
08.15 – 08.30	Inloop & ontvangst auditteam		
08.30 – 09.30	Intern overleg auditteam		
09.30 – 10.30	Managementteam	<u>Focus gespreksonderwerpen</u> Eigenheid opleiding - ambities - niveau professional master - relatie beroepenveld - internationalisering - onderzoeksdimensie - relatie met KMR: lectoraten en andere masters	Rik Eijsink, directeur Harry Willemsen, manager
10.30 – 10.45	Pauze		
10.45 – 12.00	Docenten en curriculumontwikkelaars	<u>Focus gespreksonderwerpen</u> Competenties - realisatie samenhangende onderwijsleeromgeving - inhoud en vormgeving programma - eigen inkleuring programma - keuze werkvormen – onderzoekslijn – toetsing en beoordeling - (borging) niveau – relatie docenten beroepenveld – deskundigheid docenten - internationale component – opleidingsspecifieke voorzieningen	Edwin ten Dam, opleidingscoördinator Petra Bulthuis, onderwijskundige Martijn Gierveld, thema 1, docent Engels Johnny Kevelham, docent CE, afstudeerbegeleider Jan van der Meulen, afstudeercoördinator Ellie Scholten, docent methoden en technieken Ray Ticheler, docent CE, afstudeerbegeleider Jan de Wilde, thema 3, docent CE
12.00 – 13.00	Studenten, o.a vanuit uit de opleidingscommissie	<u>Focus gespreksonderwerpen</u> Kwaliteit en relevantie programma - studeerbaarheid - intake en aansluiting - toetsing en beoordeling - kwaliteit docenten - opleidingsspecifieke voorzieningen - eigen producten.	Jaar 1 – Koen Bentvelsen Jaar 1 – Anique Boers Jaar 2 – Jon Eshuis Jaar 2 – Freek van Guldener Jaar 3 – Mesut Kurt Jaar 4 – Luuk Rouwhorst Jaar 4 – Dajana Sacirovic Jaar 1 deeltijd - Marjanka Kragt Jaar 2 deeltijd - Tjitra Tewari
13.00 – 13.45	Lunch auditteam	Interne terugkoppeling	

Tijd		Gespreksonderwerpen	
13.45 – 14.15	Spreekuur docenten/studenten		
	Rondleiding opleidingsspecifieke voorzieningen + inzien materiaal		
14.15 – 15.15	Examencommissie CE	Bevoegdheden en taken, bewaking eindniveau, borging niveau toetsing, deskundigheidsbevordering	-Ivar Hageman, voorzitter Centrale Examencommissie -Arno Blootens, lid CEC, voorzitter examencommissie Deventer -Ad Borggreve, afstudeercoördinator -Lisanne Bouten, lid CEC, projectleider borging eindniveau -Caroline Timmers, voorzitter toetscommissie -Remko Wierda, lid examencommissie Enschede
15.15 – 16.30	Werkveldvertegenwoordiging en alumni	<u>Gespreksonderwerpen werkveld</u> Contacten met opleiding over onder andere: actuele ontwikkelingen en doorvertaling naar programma - andere wensen vanuit het werkveld - eigen inkleuring opleiding – inbedding onderzoek / project in de werksituatie - tevredenheid over afgestudeerdenniveau	Bob Boerrigter, werkveld, gastdocent thema 2 Marti Pluygers, lid werkveldcommissie Marleen Busscher, alumna Liesbeth Kokkeler, alumna Stefanie Semmekrot, alumna en participatie thema 4
16.30 – 16.45	Interne terugkoppeling: bepaling pending issues.		
16.45 – 17.00	Pending issues (alle gesprekspartners zijn hiervoor beschikbaar)		
	Inzien materiaal		
17.00 – 17.45	Interne terugkoppeling eerste auditdag		

27 maart 2013, vestiging Deventer

Tijd		Gespreksonderwerpen	
08.45 – 09.00	Inloop & ontvangst auditteam		
09.00 – 09.30	Intern overleg auditteam		
09.30 – 10.30	Docenten en curriculumontwikkelaars	<u>Focus gespreksonderwerpen</u> Competenties - realisatie samenhangende onderwijsleeromgeving - inhoud en vormgeving programma - eigen inkleuring programma - keuze werkvormen - onderzoekslijn - toetsing en beoordeling - (borging) niveau - relatie docenten beroepenveld - deskundigheid docenten - internationale component - opleidingsspecifieke voorzieningen	Anja van Ee, opleidingscoördinator Arjen Booy, docent onderzoekslijn Petra Bulthuis, onderwijskundige Tessa van der Panne, docent , themacoördinator Ron Reinderink, docent (sport)marketing Romy Smeding, coördinator Internationalisering
10.30 – 10.45	Pauze		
10.45 – 11.45	Studenten, o.a vanuit uit de opleidingscommissie	<u>Focus gespreksonderwerpen</u> Kwaliteit en relevantie programma - studeerbaarheid - intake en aansluiting - toetsing en beoordeling - kwaliteit docenten - opleidingsspecifieke voorzieningen - eigen producten.	Jaar 1 - Niels Theeuwens Jaar 2 en honours program - Lynn Kloosterboer Jaar 2 sport - Wiebe Hoenderboom Jaar 2 RTA - Monika Kornet Jaar 3 - Aischa Hubald Jaar 3 - Rick Klunder Jaar 4 en internationale stage - Dennis Kuiper Jaar 4 afstuderen - Joell Waslander SDM - Dai Lu Ye, alias Fiona Jaar 3 ECCO afstuderen - Dave Posthumus
11.45 – 12.15	Spreekuur docenten/studenten		
	Rondleiding opleidingsspecifieke voorzieningen + inzien materiaal		
12.15 – 13.00	Lunch auditteam		
13.00 – 14.15	Werkveldvertegenwoordiging en alumni	<u>Gespreksonderwerpen werkveld</u> Contacten met opleiding over onder andere: actuele ontwikkelingen en doorvertaling naar programma - andere wensen vanuit het werkveld - eigen inkleuring opleiding - inbedding onderzoek / project in de werksituatie - tevredenheid over afgestudeerdenniveau	Monique Alberts, Deventrade, 'probleemsponsor' Danny Oosterveer, Marketingfacts, alumnus en werkveld Dennis Getkate, alumnus Natascha Kooiman, alumna Joram Maan, RTA-alumnus Melissa Pol, alumna

Tijd		Gespreksonderwerpen	
14.15 – 14.30	Interne terugkoppeling: bepaling pending issues.		
14.30 – 14.45	Pending issues (alle gesprekspartners zijn hiervoor beschikbaar)		
	Inzien materiaal		
14.45 – 15.45	Interne terugkoppeling		
15.45 – 16.30	Voorlopige auditresultaten eerste én tweede auditdag		

## **Werkwijze**

Bij de beoordeling van de opleiding is uitgegaan van het door de NVAO vastgestelde "Beoordelingskader accreditatiestelsel hoger onderwijs" van 22 november 2011. Daarin staan de standaarden vermeld waarop een Evaluatiebureau zich bij de beperkte opleidingsbeoordeling van een opleiding moet richten en de criteria aan de hand waarvan een Evaluatiebureau moet bepalen of de basiskwaliteit van die opleiding als voldoende kan worden beoordeeld.

Op basis van de door opleiding geleverde documentatie heeft het auditteam zich een beeld kunnen vormen van de primaire en secundaire processen van de varianten van de opleiding. De visitatie was gericht op een verificatie van de bevindingen uit de documentenanalyse en het verkrijgen van aanvullende informatie over de inhoud van het programma. Dit geschiedde door gesprekken met vertegenwoordigers van de opleiding, studenten en het werkveld, die waren te kenschetsen als 'gesprekken tussen vakgenoten'.

De verificatie door het auditteam geschiedde door verscheidene malen hetzelfde onderwerp met verschillende geleidingen te bespreken en aan de hand van additionele documentatie en - daar waar het de huisvesting en de materiële voorzieningen betreft- ook door eigen waarneming.

## **Verantwoording keuze gesprekspartners**

Na overleg met de betreffende opleiding heeft het auditteam met in achtneming van de daartoe strekkende regels van de NVAO en op basis van zijn documentanalyse en de daaruit voortvloeiende specifieke aandachtspunten de keuze van de gesprekspartners vastgesteld.

Een open spreekuur maakte deel uit van het programma. Het auditteam heeft geconstateerd, dat de betreffende opleiding het open spreekuur tijdig en op correcte wijze onder de aandacht heeft gebracht van studenten en medewerkers.

Het oordeel van het auditteam vastgelegd in een conceptrapport werd aan de opleiding voorgelegd voor een toets op eventuele feitelijke onjuistheden.

## **Beslisregels**

Volgens de NVAO-Beslisregels Accreditatie kan een onderwerp 'onvoldoende', 'voldoende', 'goed' of 'excellent' scores. Hobéon heeft de beslisregels toegepast, zoals deze zijn opgesomd in het 'Beoordelingskaders accreditatiestelsel hoger onderwijs, 22 november 2011'.

Wanneer er sprake is van verschillende varianten van een opleiding, dan moet uit de beoordeling blijken dat voor elke variant de basiskwaliteit is gewaarborgd op grond van de standaarden uit het betreffende beoordelingskader om te komen tot een positief eindoordeel over de opleiding.

Indien een opleiding onder één CROHO-registratie wordt aangeboden op meerdere locaties, kan de opleiding alleen voor accreditatie in aanmerking komen als uit de beoordeling blijkt dat elke locatie voldoet aan de in het betreffende kader genoemde standaarden voor basiskwaliteit.

### *Beperkte opleidingsbeoordeling*

- Het eindoordeel over een opleiding is in elk geval 'onvoldoende' indien standaard 1 of 3 als 'onvoldoende' beoordeeld wordt. Een onvoldoende bij standaard 1 kan niet leiden tot het toekennen van een herstelperiode door de NVAO.
- Het eindoordeel over een opleiding kan alleen 'goed' zijn indien ten minste twee
- standaarden als 'goed' worden beoordeeld; waaronder in elk geval standaard 3.

- Het eindoordeel over een opleiding kan alleen 'excellent' zijn indien ten minste twee standaarden als 'excellent' worden beoordeeld; waaronder in elk geval standaard 3.

## **BIJLAGE V    Lijst geraadpleegde documenten**

### **Lijst geraadpleegde documenten, conform richtlijn van de NVAO**

- Kritische reflectie opleiding Commerciële Economie.
- Organogram opleiding.
- Domeinspecifiek referentiekader en de eindkwalificaties.
- Inhoudsbeschrijving (op hoofdlijnen) van de programmaonderdelen, met vermelding van
  - eindkwalificaties, leerdoelen, werkvormen, wijze van toetsen, literatuur (verplicht / aanbevolen), betrokken docent(en) en studiepunten.
- Onderwijs- en examenregeling.
- Overzicht van het ingezette personeel:
- Overzicht van de contacten met het werkveld.
- Samenvatting en analyse recente evaluatieresultaten en relevante managementinformatie.
- Verslagen overleg in relevante commissies.
- Documentatie over student- en docenttevredenheid.
- Toetsopgaven + beoordelingscriteria en normering (antwoordmodellen) en een representatieve selectie van gemaakte toetsen (presentaties, stageverslagen, assessments, portfolio's e.d.) en beoordelingen.
- Handboeken en overig studiemateriaal.
- Onderwijsbeleidsplan.
- Beleidsplan op het gebied van onderzoek in relatie tot de aangeboden opleiding.
- Personeels(beleid)plan.
- Door het panel te bepalen representatieve selectie van afstudeerwerkstukken van de afgelopen twee jaar met beoordelingscriteria en normering.

Overzicht van afstudeerwerkstukken op studentnummer:

1. 2422864
2. 301364
3. 2430676
4. 2440248
5. 2430478
6. 2424548
7. 2433392
8. 326464
9. 2427719
10. 2432098
11. 153226
12. 102308
13. 125077
14. 138314
15. 138724
16. 154360
17. 87512
18. 90659
19. 342674
20. 139697
21. 2423393
22. 326782
23. 2421774
24. 2417955
25. 128041
26. 149425

27. 111157
28. 136310
29. 141039
30. 136623
31. 315447



## BIJLAGE VI Overzicht auditteam

Samenstelling, korte functiebeschrijvingen en onafhankelijkheidsverklaringen van voorzitter, leden en secretaris.

Overzicht panelleden:

Naam	Rol	Domeindeskundige
voorzitter R.J.M. van der Hoorn MBA CMC	Voorzitter	Nee
Deskundige G. Struijf MBA RM	Lid	Ja
Deskundige Dr. W. Wierda	Lid	Ja
Studentlid N. Kreuze	Student-lid	Nee

Secretaris/Coördinator:

Naam	Rol	Gecertificeerd
Drs. G.W.M.C. Broers	Secretaris	Sedert 2010

Korte functiebeschrijvingen panelleden:

1	De heer Van der Hoorn is sinds 1996 mede eigenaar van de Hobéon Groep. Hij is bedrijfskundig adviseur en houdt zich onder andere bezig met financieel economische vraagstukken voor hoger onderwijsinstellingen. De heer Van der Hoorn heeft, als directeur van de Hobéon Groep, ervaring opgebouwd die hem in staat stelt de programmaopbouw, het onderwijsproces en de organisatorische context waarbinnen de uitvoering plaatsvindt, te beoordelen in het perspectief van de eisen die aan hbo-opleidingen worden gesteld. Hij is gecertificeerd lid van de orde van organisatiekundige en organisatieadviseurs (OOA) en leadauditor ISO 9001.
2	De heer Struijf is Register Marketeer. Hij is associate partner bij ICSB, een onderneming die zich toelegt op advies, onderzoek en opleiding rond marketingstrategie, innovatie, segmenteren, positioneren en communicatie. Ook is hij Chief Marketing Officer bij BrainStax.
3	De heer Wierda is lector binnen het Lectoraat Media Business en docent binnen de <i>School of Communication Media &amp; Music</i> van Hogeschool Inholland. Tevens is hij zakelijk directeur van een mediabedrijf.
4	De heer Kreuze is vierdejaars student Commerciële Economie aan Hogeschool Windesheim, locatie Zwolle. Hij is vicevoorzitter van het Student Overleg Orgaan Zwolle (SOOZ).

Op 6 maart 2013 heeft de NVAO goedkeuring gegeven aan de samenstelling van het panel dat de opleiding Commerciële Economie beoordeelt van Saxion. Deze instemming met de panelvoordracht is geregistreerd onder nummer: 001558.

## Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende (naam en privé adres)

De heer R. v.d. Hoon

is als voorzitter gevraagd voor beoordeling van de opleiding:

Commerciële Economie.

aangevraagd door de instelling:

Saxion Hogescholen.

- Verklaart hierbij geen (familie)relaties of banden met de bovengenoemde instelling te onderhouden, als privépersoon, onderzoeker / docent, beroepsbeoefenaar of als adviseur, die een volstrekt onafhankelijke oordeelsvorming over de kwaliteit van de opleiding ten positieve of ten negatieve zouden kunnen beïnvloeden;
- Verklaart hierbij zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben
- Verklaart strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan hem/haar bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken.
- Verklaart hierbij op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Plaats: *Den Haag*

Datum: *12 februari 2013*

Handtekening:



## Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende (naam en privé adres)

De heer G. Struijf.

---

is als deskundige gevraagd voor beoordeling van de opleiding:

Commerciële Economie.

---

aangevraagd door de instelling:

Saxion Hogescholen.

---

- Verklaart hierbij geen (familie)relaties of banden met de bovengenoemde instelling te onderhouden, als privépersoon, onderzoeker / docent, beroepsbeoefenaar of als adviseur, die een volstrekt onafhankelijke oordeelsvorming over de kwaliteit van de opleiding ten positieve of ten negatieve zouden kunnen beïnvloeden;
- Verklaart hierbij zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben
- Verklaart strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan hem/haar bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken.
- Verklaart hierbij op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Plaats: *Akersloot*

Datum: *9 februari 2013*

Handtekening:



## Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende (naam en privé adres)

De heer W. Wierda.

is als deskundige gevraagd voor beoordeling van de opleiding:

Commerciële Economie.

aangevraagd door de instelling:

Saxion Hogescholen.

- Verklaart hierbij geen (familie)relaties of banden met de bovengenoemde instelling te onderhouden, als privépersoon, onderzoeker / docent, beroepsbeoefenaar of als adviseur, die een volstrekt onafhankelijke oordeelsvorming over de kwaliteit van de opleiding ten positieve of ten negatieve zouden kunnen beïnvloeden;
- Verklaart hierbij zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben
- Verklaart strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan hem/haar bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken.
- Verklaart hierbij op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Plaats: *Bloemendaal*

Datum: *24-2-2013*

Handtekening:



## Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende (naam en privé adres)

De heer N. Kreuze.

is als student gevraagd voor beoordeling van de opleiding:

Commerciële Economie.

aangevraagd door de instelling:

Saxion Hogescholen.

- Verklaart hierbij geen (familie)relaties of banden met de bovengenoemde instelling te onderhouden, als privépersoon, onderzoeker / docent, beroepsbeoefenaar of als adviseur, die een volstrekt onafhankelijke oordeelsvorming over de kwaliteit van de opleiding ten positieve of ten negatieve zouden kunnen beïnvloeden;
- Verklaart hierbij zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben
- Verklaart strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan hem/haar bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken.
- Verklaart hierbij op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Plaats: Zwolle

Datum: 07-02-2013

Handtekening:



## Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende (naam en privé adres)

De heer G. Broers.

is als secretaris gevraagd voor beoordeling van de opleiding:

Commerciële Economie.

aangevraagd door de instelling:

Saxion Hogescholen.

- Verklaart hierbij geen (familie)relaties of banden met de bovengenoemde instelling te onderhouden, als privépersoon, onderzoeker / docent, beroepsbeoefenaar of als adviseur, die een volstrekt onafhankelijke oordeelsvorming over de kwaliteit van de opleiding ten positieve of ten negatieve zouden kunnen beïnvloeden;
- Verklaart hierbij zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben
- Verklaart strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan hem/haar bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken.
- Verklaart hierbij op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Plaats:

Oerstaag

Datum:

11 febr 2013

Handtekening:





**Strategische dienstverlener voor kennisintensieve organisaties**



Lange Voorhout 14  
2514 ED Den Haag

T (070) 30 66 800

F (070) 30 66 870

E [info@hobeon.nl](mailto:info@hobeon.nl)

I [www.hobeon.nl](http://www.hobeon.nl)