

NVAO • NEDERLAND

ASSOCIATE DEGREE SALES EN
ACCOUNTMANAGEMENT
Hogeschool Utrecht

ADVIESRAPPORT

19 JUNI 2020

NVAO • NEDERLAND

ASSOCIATE DEGREE SALES EN
ACCOUNTMANAGEMENT

Hogeschool Utrecht

TOETS REALISATIE VOORWAARDEN NIEUWE
OPLEIDING

ADVIESRAPPORT



Inhoud

1	Beschrijving van de instelling.....	4
1.1	Algemene gegevens.....	4
2	Beoordeling realisatie voorwaard(en).....	5
2.1	Voorwaarde 1.....	5
2.2	Voorwaarde 2.....	6
2.3	Voorwaarde 3.....	7
	Bijlage 1: Samenstelling panel.....	8
	Bijlage 2: Lijst met afkortingen.....	9

1 Beschrijving van de instelling

1.1 Algemene gegevens

Instelling	: Hogeschool Utrecht
Opleiding	: AD Sales en Accountmanagement
Variant(en)	: voltijd
Graad	: associate degree
Afstudeerrichtingen	: n.v.t.
Locatie	: Amersfoort
Studieomvang (EC)	: 120
CROHO-onderdeel	: Economie

Voorstel voor indeling in een visitatiegroep: HBO Ad Sales & Accountmanagement

2 Beoordeling realisatie voorwaarde(en)

In haar besluit van 18 mei 2020 over bovengenoemde aanvraag Toets nieuwe opleiding kwam de NVAO tot een positief besluit onder voorwaarden. Er werden drie voorwaarden gesteld, waaraan binnen een periode van vier maanden (voor de start van de opleiding) diende te zijn voldaan. De betrokken instelling heeft daartoe bij brief van 26 mei 2020 een aanvullend dossier ingediend bij de NVAO. Op verzoek van de NVAO heeft het oorspronkelijke panel beoordeeld of de instelling daarmee aan de voorwaarden uit het accreditatiebesluit heeft voldaan. Het paneladvies kwam tot stand in een paneloverleg op 10 juni 2020.

In het adviesrapport van 6 april 2020 sprak het panel de verwachting uit dat dankzij de aanwezigheid van het competente team en de richting gevende kaders en voorzieningen vanuit de HU en het Ad-instituut de geconstateerde hiaten op korte termijn konden worden weggewerkt. Het panel is onder de indruk van de hoeveelheid werk die door de opleiding in korte tijd is verzet. Het team heeft een zeer compleet dossier afgeleverd. Ook waardeert het panel de begeleidende leeswijzer.

2.1 Voorwaarde 1

Formulering van de voorwaarde

De opleiding vult voor de eerste 60 EC het exacte leermateriaal in en de precieze onderwijsvormen die gebruikt zullen worden. De opleiding doet dit ook voor de ondersteunende trainingen en workshops.

Bevindingen

In de bijgevoegde leeswijzer stelt de opleiding dat de door het panel opgelegde voorwaarden richting hebben gegeven aan het verder ontwikkelen van de opleiding door het ontwikkelteam Ad SAM. Deze ontwikkeling heeft geresulteerd in een aanvullend dossier dat 30 bijlagen omvat, waaronder een handleiding leerteamleren, een instructie traineeship jaar 1 voor de modules Accountmanagement (blok C) en Deal or No deal (blok D) en voorbeelden van cursusmateriaal/case uitwerkingen. Dit materiaal is door het panel uitgebreid bekeken.

Het panel stelt vast dat voor alle onderwijseenheden studiehandleidingen zijn aangeleverd die compleet, tot op lesniveau, zijn uitgewerkt en duidelijk en consistent zijn opgebouwd. Zij dienen als leidraad voor de student en zijn evenals al het leermateriaal voor de studenten te raadplegen via de digitale leeromgeving Canvas. Per onderwijseenheid heeft het panel aan de hand van duidelijke PowerPointpresentaties kunnen zien welke inhoud behandeld wordt, inclusief werkvormen, literatuur, weekthema's en weektaken. De beroepstaken waar studenten aan werken zijn voor het eerste jaar opgesplitst in weektaken om de studenten structuur te bieden in de uitwerking ervan. Voor jaar 1 zijn daarnaast de weekprogramma's verder uitgewerkt naar dagprogramma's met de geplande werkvormen en verwijzingen naar concreet leermateriaal.

Binnen elke module worden doelstellingen en opdrachten consequent eerst besproken. Het panel ziet daarnaast in iedere module input terug vanuit theoretische modellen en in veel modules input vanuit het bedrijfsleven, via gastcolleges, cases, partnerbedrijven en stages (leerbedrijven). Ook is er zeer gerichte (just in time) input rond onderzoeks- en taalcompetenties. De handleidingen/instructies die het panel heeft aangetroffen bieden duidelijke richtlijnen voor studenten, over bijvoorbeeld de opbouw van het portfolio en het verzamelen van bewijsstukken (leerteamleren).

Overwegingen

Het panel is van oordeel dat het tot in detail uitgewerkte leermateriaal goed illustreert hoe de lesdagen vorm krijgen. Het materiaal is consistent opgebouwd en biedt studenten in heldere, begrijpelijke taal veel houvast. Door deze consistentie en helderheid komt ook het didactisch concept van de opleiding sterk uit de verf. De studiehandleidingen zijn extensief en concreet, en bovendien in lijn met het voorgelegde lesmateriaal, dat qua inhoud en niveau het gewenste peil weergeeft. Ook de algemene vaardigheden zijn volgens het panel goed in de modules verwerkt. Doordat de onderwijseenheden een duidelijke planning en structuur kennen, geeft dit veel duidelijkheid over de plaats van elke module in het leertraject en schept een duidelijk kader.

De opleiding heeft hiermee een sterke basis neergezet die op complimenten van het panel kan rekenen. Het panel kan zich er geheel in vinden dat het streven van het IAd naar vraaggestuurd en just in time onderwijs volgens de opleiding enige flexibiliteit in de omgang met de weekprogramma's vergt. Het merkt op dat het belangrijk is om ruimte en flexibiliteit te blijven bieden, zeker voor studenten in jaar 2 en voor excellente studenten.

Conclusie: aan voorwaarde 1 is voldaan

2.2 Voorwaarde 2

Formulering van de voorwaarde

De opleiding werkt voor alle onderwijseenheden beoordelingsmodellen uit naar indicatoren. Daarnaast vervaardigt de opleiding rubrics voor de eerste 60 EC, en evaluatiekaarten (beoordelingsmodellen) per module in detail uitgewerkt.

Bevindingen

De opleiding heeft beoordelingsmodellen opgesteld voor de onderwijseenheden van zowel jaar 1 als jaar 2. Hierbij zijn voor beide jaren de leeruitkomsten vertaald naar beoordelingscriteria, die op hun beurt volledig zijn uitgewerkt naar indicatoren die het niveau van presteren weergeven (rubrics). Ook de cesuur van de beoordeling is in de evaluatiekaarten opgenomen. In de beoordelingsmodellen zijn alle 14 leeruitkomsten terug te vinden. Het evalueren van de beroepsspecifieke competenties gebeurt aan de hand van rubrics; het panel ziet echter de evaluatie van de generieke competenties niet expliciet terugkomen in de assessmentformulieren.

Bij het panel bleken vragen te zijn gerezen over het toekennen van eindcijfers. Het panel constateert bij het naslaan van het OER en de beoordelingsmodellen dat studenten op geen enkele leeruitkomst een onvoldoende mogen scoren om een eindcijfer toegekend te krijgen, en minimaal een zes moeten halen voor elke toets. Het panel is van mening dat de beoordelingsmodellen voor een beoordelaar goed bruikbaar zijn. Deze vermelden elk afzonderlijk wat de toetsdrempel is. Daarnaast heeft het panel van gedachten gewisseld over het onderscheid tussen een portfolio assessment en performance assessment. Het stelt vast dat bij de laatste variant een docent op locatie aanwezig is die beoordeelt.

Het panel merkt op dat in het beoordelingsmodel Business developer toets 1 portfolio assessment (bijlage 13) de tekst ontbreekt van toetscriterium 2. Tot slot merkt het panel op dat het organiseren door studenten van de formatieve evaluatie vrij veel gevraagd is, maar stelt vast dat zij hierin begeleid worden, onder meer via het leerteamleren.

Overwegingen

Het panel is aangenaam verrast dat de opleiding niet alleen voor de eerste 60 EC beoordelingsmodellen heeft aangeleverd, maar ook voor het gehele tweede jaar. De beoordelingsmodellen voor de portfolio-assessments en de performance-assessments zijn consistent, helder en logisch opgebouwd, en leggen volgens het panel een duidelijke link naar de beroepsproducten. De vertaling van leeruitkomsten naar toetscriteria, aangevuld met rubrics, resulteert in de ogen van het panel in een transparant toetsprogramma dat gekoppeld is aan de leeruitkomsten en de specifieke en generieke competenties. Het panel concludeert dat hiermee duidelijk is waaraan de student moet voldoen. Het beveelt aan om de beoordelingsmodellen na het eerste jaar te evalueren, en waar nodig de rubrics aan te scherpen (bijvoorbeeld relevantie vermelden in plaats van aantallen).

Het panel stelt zich de vraag of de wijze van evalueren van generieke competenties, als impliciet onderdeel van het geheel, duidelijk is voor studenten. Het geeft de opleiding mee om in het toetsconcept, behalve in het portfolio, aandacht voor generieke competenties explicieter in te bouwen bij iedere evaluatie, zoals bij (mondellinge) feedback over weektaken.

Conclusie: aan voorwaarde 2 is voldaan

2.3 Voorwaarde 3

Formulering van de voorwaarde

Om het eindniveau te kunnen inschatten, beschrijft de opleiding de indicatoren van de modules van het tweede jaar.

Bevindingen

Er liggen duidelijke studiehandleidingen voor zowel de module Customer Management als de module Salesleadership, die tot in detail zijn uitgewerkt en een overzicht geven van de leeruitkomsten en te ontwikkelen competenties. Het panel stelt vast dat er een helder beeld wordt gegeven van de didactische aanpak van het vak, de doelstellingen, de beroepsproducten en de toetsing.

Zoals eerder vastgesteld heeft de opleiding ook voor het tweede jaar reeds beoordelingsmodellen uitgewerkt en vertaald naar toetscriteria en rubrics. Hierdoor kan het panel zich een goed beeld vormen van het eindniveau van de opleiding. Het panel ziet in het toetsprogramma van het tweede jaar alle specifieke en generieke competenties afgetoetst. Het panel merkt op dat bij de beoordeling van de modules in het tweede jaar het oordeel van het leerbedrijf een belangrijke rol speelt in het verschil tussen 'voldoende' en 'goed'.

Een koppeling aan de NLQF-indicatoren heeft het panel in dit dossier gemist, maar is terug te vinden in een bijlage bij het oorspronkelijke dossier 'Verantwoording niveau leeruitkomsten'. Hierin is de relatie tussen het NLQF-model en de leeruitkomsten op eindniveau beschreven.

Overwegingen

Het panel is van oordeel dat het eindniveau van de opleiding goed ingeschat kan worden en op peil is. De getoonde studiehandleidingen en beoordelingsmodellen zijn goed en volledig uitgewerkt. Het panel ondersteunt de keuze van de opleiding om het oordeel van het leerbedrijf mee te nemen in de puntenbepaling bij portfolio assessments, zolang dit beperkt blijft tot een onderbouwd advies van het leerbedrijf en de daadwerkelijke beoordeling bij de opleiding blijft liggen.

Conclusie: aan voorwaarde 3 is voldaan

Op grond van het bovenstaande concludeert het panel dat aan de voorwaarden, verbonden aan het positieve besluit onder voorwaarden voor de Toets nieuwe opleiding van de associate degree Sales en Accountmanagement van de Hogeschool Utrecht, is voldaan. Het adviseert de NVAO daarom een onvoorwaardelijk positief besluit te nemen over de aanvraag TNO associate degree Sales en Accountmanagement van de Hogeschool Utrecht.

Den Haag, 19 juni 2020

Jacintha Bonsma-Haarlemmer
(voorzitter)

Carlijn Braam
(secretaris)

Bijlage 1: Samenstelling panel

- Voorzitter: Jacintha Bonsma-Haarlemmer, opleidingscoördinator bachelor commerciële economie deeltijd/duaal en AD Online Marketing & Sales aan de HAN;

Leden:

- Tom Van Wassenhove, opleidingscoördinator bacheloropleiding kmo-management Hogeschool Gent, zelfstandig ondernemer Navigeer GCV & Maarschalk Consulting BVBA;
- Kris Brees, senior adviseur en partner bij ICSB Marketing en Strategie;
- Student-lid: Carline van Breugel, student master Beleid, Communicatie en Organisatie aan de Vrije Universiteit Amsterdam.

Alle panelleden hebben een onafhankelijkheids- en onpartijdigheidsverklaring ingevuld en ondertekend.

Het panel werd bijgestaan door Anke Schols, beleidsmedewerker NVAO, procescoördinator en Carlijn Braam, secretaris.

Bijlage 2: Lijst met afkortingen

Ad	associate degree
EC	European Credits (studiepunten)
Hbo	hoger beroepsonderwijs
HU	Hogeschool Utrecht
IAd	Instituut voor Associate Degrees
NLQF	Nederlands kwalificatieraamwerk
NVAO	Nederlands-Vlaamse Accreditatieorganisatie
SAM	Sales & Accountmanagement

Het adviesrapport is tot stand gekomen in opdracht van de NVAO met het oog op de toets voorwaarden van de nieuwe opleiding associate degree Sales en Accountmanagement van de Hogeschool Utrecht.

Aanvraagnummer: 009787



Nederlands-Vlaamse Accreditatieorganisatie
Accreditation Organisation of the Netherlands and Flanders

Parkstraat 28 • 2514 JK Den Haag
P.O. Box 85498 • 2508 CD The Hague
The Netherlands

T +31 (0)70 312 23 00
E info@nvaio.net
www.nvaio.net