

**Bachelor Commerciële Economie
Associate degree Sales
Associate degree Marketing**

LOI Hogeschool

*Verslag van de beperkte opleidingsbeoordeling
op 14 december 2016 en 19 januari 2017*

Utrecht,
april 2017
www.AeQui.nl
Evaluatiebureau voor het hoger onderwijs

 *Dit document laat zich het beste dubbelzijdig afdrukken.*

Samenvatting

Op 14 december 2016 en 19 januari 2017 is de opleiding Commerciële Economie van LOI Hogeschool gevisiteerd door een commissie van AeQui. De visitatie betreft de bacheloropleiding Commerciële Economie en twee Associate degrees: Sales en Marketing. Het totaaloordeel van de commissie is, voor zowel bachelor als Associate degrees, voldoende.

De opleiding kenmerkt zich door haar positionering als aanbieder van toegankelijk en arbeidsmarktrelevant afstandsonderwijs, dat zich voor de student kenmerkt door een individuele en flexibele leerroute, maximale onafhankelijkheid van tijd, plaats en tempo, continue beschikbaarheid van begeleiding, technische eenvoud en betaalbaar collegegeld. De opleiding Commerciële Economie wordt binnen dit concept aangeboden, en onderscheidt zich daarnaast door haar brede bedrijfskundige basis en focus op het Nederlandstalige bedrijfsleven.

Beoogde eindkwalificaties

Bacheloropleiding

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de beoogde eindkwalificaties van de bacheloropleiding Commerciële Economie als **voldoende**. De afgestudeerde van de opleiding hbo-bachelor Commerciële Economie is een professional met generieke kennis van management, marketing, sales en communicatie. Afgestudeerden komen in uiteenlopende functies in het bedrijfsleven terecht. De opleiding kent twee afstudeervarianten: Accountmanagement en Marketingmanagement. De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding passende eindkwalificaties in de vorm van domeincompetenties heeft geformuleerd in het beroeps- en opleidingsprofiel van de opleiding. De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding het beroeps- en opleidingsprofiel adequaat heeft geactualiseerd naar aanleiding van het verschijnen van een nieuw landelijk competentieprofiel in 2012. De opleiding volgt daarbij een-op-een het landelijk profiel.

De opleiding onderhoudt goede contacten met het beroepenveld. De beroepenveldcommissie bestaat uit toegewijde leden uit het beroepenveld, die zich actief inzetten voor de opleiding. De opleiding beschikt over twee inhoudelijke programmaleiders met ieder een eigen inhoudelijk aandachtsgebied. Zij zorgen voor de aansluiting op de actuele beroepspraktijk en voor de opbouw van het nieuwe programma. De visitatiecommissie heeft waardering voor deze constructie met twee programmaleiders en een programmamanager.

Associate degrees

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de beoogde eindkwalificaties voor de Associate degree (Ad) Marketing en de Ad Sales als **voldoende**. Afgestudeerden van de Ad Marketing starten als assistent-medewerker of als ondersteunend medewerker op een marketing- of communicatieafdeling. Ook de afgestudeerden van de Ad Sales komen veelal in uiteenlopende, ondersteunende functies terecht, vooral in het midden- en kleinbedrijf en starten in een juniorrol of assistent van een verkoopmanager. De domeincompetenties van de bacheloropleiding gelden (op een ander eindniveau) ook voor de Associate degrees. De visitatiecommissie stelt vast dat de beroepsprofielen en afgeleide competenties qua niveau voldoen aan internationaal aanvaarde niveaubeschrijvingen voor de Ad-graad (Dublin descriptoren Short Cycle). De visitatiecommissie stelt vast dat de beroepsprofielen relevant zijn: er is duidelijk vraag naar de afgestudeerden van deze Associate degrees.

Programma

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de onderwijsleeromgeving van de bacheloropleiding en de Associate degrees als **voldoende**. De visitatiecommissie is van mening dat de opleiding de eindkwalificaties op adequate wijze heeft vertaald naar de onderwijsprogramma's, met een overzichtelijke indeling in praktijkgerichte thema's.

De visitatiecommissie heeft waardering voor de degelijke opzet. Dat de studie flexibel is in te plannen en studenten bij deze planning begeleid worden, draagt bij aan de studeerbaarheid. Het programma, dat start met inleidende vakken, sluit aan bij de kwalificaties van de instromende studenten. Elk

thema wordt afgesloten met een praktijkintegratie-opdracht waarmee de student de theorie koppelt aan de eigen werkomgeving.

De opleiding beschikt over voldoende docenten voor het verzorgen van het onderwijs. Er is ruime expertise beschikbaar op de verschillende kennisgebieden van de opleiding. Alle docenten onderhouden contact met het werkveld. LOI Hogeschool heeft aandacht voor het verhogen van het aantal mastergeschoolde docenten tot de gewenste 80%.

Het rendement van de bacheloropleiding en de Associate degrees is laag; de meeste inschrijvers volgen slechts enkele modules en weinig studenten doorlopen de gehele bacheloropleiding of Associate degree. Oorzaken voor uitval lijken over het algemeen buiten de opleiding te liggen.

Toetsing

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de toetsing van de bacheloropleiding en de Associate degrees als **voldoende**. Studenten sluiten iedere module af met een individuele toets. Enkele modules worden extern geëxamineerd en enkele modules vormen samen een thema, dat wordt afgerond met een praktijkintegratieopdracht waarin de leerstof van de verschillende modules wordt geïntegreerd en de brug met de praktijk wordt geslagen. De toetsen laten een opbouw in complexiteit en beheersingsniveau zien naarmate de studie vordert. Er is sprake van een stevige toetsing van de body of knowledge in de schriftelijke toetsen, waarin casussen passend worden afgewisseld met meerkeuzevragen.

De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding goede maatregelen treft om kwaliteit van de toetsing te borgen. De examencommissie geeft haar taak om de kwaliteit van toetsen en tentamens te borgen en zich een eigenstandig oordeel te vormen over het eindniveau van de opleiding goed vorm.

Gerealiseerde eindkwalificaties

Bacheloropleiding

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de gerealiseerde eindkwalificaties van de bacheloropleiding als **voldoende**. De opleiding wordt afgesloten met een afstudeeropdracht waarbij de student moet aantonen dat hij de geformuleerde competenties beheerst. De afstudeeropdracht bestaat

uit een combinatie van literatuuronderzoek en empirisch onderzoek. Het is de bedoeling dat de afstudeeropdracht wordt uitgevoerd in een voor de opleiding relevante werkomgeving. Tot nu toe zijn drie studenten afgestudeerd. De visitatiecommissie heeft de eindwerkstukken van deze drie studenten bestudeerd om zich een beeld te vormen van het eindniveau. Op basis van de bestudeerde eindwerkstukken en op basis van tevredenheid van alumni van de opleiding concludeert de visitatiecommissie dat het eindniveau van de studenten voldoende is.

De werkstukken van de studenten die het eindniveau representeren, zijn methodologisch van een hoog niveau. Advies over bijvoorbeeld de praktische toepasbaarheid en de accountability van de uitkomsten is ondervertegenwoordigd in de werkstukken. De visitatiecommissie raadt aan meer aandacht te besteden aan dit deel van de beroepsbekwaamheid van de student in het eindwerk.

Associate degrees

De visitatiecommissie heeft nog geen eindwerken kunnen beoordelen, aangezien er nog geen afgestudeerden zijn.

Wel heeft de commissie er vertrouwen in dat de gerealiseerde eindkwalificaties voldoende zullen zijn. Dit vertrouwen ontleent zij ten eerste aan het niveau van de eerste praktijkintegratieopdrachten op eindniveau die zij wel heeft kunnen inzien. Ten tweede ziet de commissie de uniforme werkwijze binnen de gehele LOI Hogeschool met betrekking tot de eindwerken (van Associate degrees, maar ook van bacheloropleidingen) als een waarborg voor dit eindniveau.

Aanbevelingen

De opleiding dient aandacht te besteden aan actualisering van het onderwijsprogramma. De aandacht voor online marketing is op dit moment bijvoorbeeld nog beperkt. Ook het studiemateriaal dient op sommige punten te worden geactualiseerd.

De visitatiecommissie raadt de opleiding aan om de redenen voor uitval of studievertraging scherp te blijven monitoren en waar nodig aanpassingen door te voeren in het programma en de begeleiding.

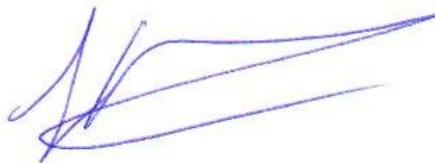
Ten slotte raadt de visitatiecommissie aan meer aandacht te besteden aan praktische toepasbaarheid en implementatie van de adviezen uit het eindwerk.

Alle standaarden van het NVAO-kader zijn positief beoordeeld (voldoende en goed) en op die grond geeft de visitatiecommissie een positief advies inzake accreditatie van de opleiding Commerciële Economie van LOI Hogeschool.

Namens de voltallige visitatiecommissie,
Utrecht, april 2017,

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'R' followed by a horizontal line and a small loop at the end.

drs. R.R. van Aalst
Voorzitter

A handwritten signature in blue ink, featuring a large, stylized 'L' followed by a horizontal line and a small loop at the end.

drs. L. van der Grijsparde
Secretaris

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
Inhoudsopgave	6
Colofon	7
Inleiding	8
1. Beoogde eindkwalificaties	10
2. Onderwijsleeromgeving.....	14
3. Toetsing	22
4. Gerealiseerde eindkwalificaties	24
Bijlagen	24
Bijlage 1 Visitatiecommissie	25
Bijlage 2a Programma algemene visitatie	26
Bijlage 2b Programma opleidingsspecifieke visitatie.....	27
Bijlage 3 Kwantitatieve gegevens	28
Bijlage 4 Eindkwalificaties.....	29
Bijlage 5 Programmaoverzicht.....	31
Bijlage 6 Bestudeerde documenten.....	35
Bijlage 7 Rapport algemene visitatie	36
Bijlage 8 Onafhankelijkheidsverklaringen.....	44

Colofon

Instelling en opleiding

Instelling:	Stichting LOI Hoger Onderwijs
Adres:	Leiderdorp
Telefoon:	071 54 51 123
Status instelling:	onbekostigd
Resultaat instellingstoets kwaliteitszorg:	positief
Opleiding:	Bachelor Commerciële Economie
Niveau:	hbo bachelor
Aantal studiepunten:	240EC
Graad:	Bachelor of Science
Locatie:	afstandsonderwijs en blended learning vanuit Leiderdorp
Variant:	deeltijd
Croho-nummers:	34402
Opleidingen:	Ad Sales Ad Marketing
Niveau:	associate degree
Aantal studiepunten:	120 EC
Graad:	Associate degree
Locatie:	afstandsonderwijs en blended learning vanuit Leiderdorp
Variant:	deeltijd
Croho-nummers:	80100 (Ad Sales) 80114 (Ad Marketing)

Kwantitatieve gegevens van de opleiding zijn weergegeven in bijlage 3.

Visitatiecommissie

De visitatiecommissie bestond uit:

Drs. Raoul van Aalst, voorzitter
 Mary K. Farmer MBA, panellid (referent afstandsonderwijs)
 Harry Donker MEd, panellid (overlappend panellid cluster)
 Theo Bieger, panellid
 Thimo Stuijt, studentlid

De commissie werd ondersteund door drs. Linda van der Grijsparde, secretaris.

De commissie is vooraf voorgelegd aan de NVAO; de NVAO heeft ingestemd met de samenstelling.

De visitatie is uitgevoerd onder verantwoordelijkheid van
 AeQui VBI
 Vlindersingel 220
 3544 VM Utrecht
 (030) 87 820 87
www.AeQui.nl

Inleiding

De Leidse Onderwijsinstellingen (LOI) bestaat sinds 1923. Het instituut is begonnen als een opleider voor administratief-economische cursussen. In de loop van haar bestaan is de LOI uitgegroeid tot een onderwijsinstelling met een breed aanbod van cursussen, mbo- en hbo-opleidingen. LOI Hogeschool is in 1996 als onderdeel van LOI opgericht. De missie luidt: 'Het aanbieden van toegankelijk en arbeidsmarktrelevant afstandsonderwijs, dat zich voor de student kenmerkt door een individueel en flexibel leerroute, maximale onafhankelijkheid van tijd, plaats en tempo, continue beschikbaarheid van begeleiding, technische eenvoud en betaalbaar collegegeld.' LOI Hogeschool startte aanvankelijk voorzichtig met enkele opleidingen die goed in de markt lagen. Nu is het een hogeschool met een breed scala aan hbo-bacheloropleidingen en Associate degree-programma's. In de afgelopen jaren is LOI Hogeschool een aantal van deze opleidingen ook klassikaal gaan aanbieden.

De opleidingen

De Leidse Onderwijsinstellingen (LOI) biedt de bacheloropleiding Commerciële Economie en de Associate degrees Sales en Marketing aan.

De opleiding hbo-bachelor Commerciële Economie leidt op tot een brede professional met actuele kennis van (online) marketing, sales en communicatie. De student heeft de keuze voor de afstudeervariant Accountmanagement of Marketingmanagement. De opleiding hbo Commerciële Economie wordt sinds 4 februari 1997 aangeboden door LOI Hogeschool.

Sinds 2012 biedt LOI Hogeschool de Ad Sales en de Ad Marketing aan. De opleidingsprogramma's bereiden voor op een breed scala aan (commerciële) functies en kenmerken zich als flexibele en betaalbare opleidingen.

De opleidingen worden sinds 2012 door LOI Hogeschool ook aangeboden als opleidingen die klassikaal te volgen zijn. Studenten hebben dan aanvullend op het afstands aanbod klassikale bijeenkomsten. De belangstelling voor klassikaal onderwijs is tot op heden gering, er is eenmaal met een klas voor de bacheloropleiding gestart.

Met gemiddeld zestig inschrijvingen per jaar is hbo Commerciële Economie te omschrijven als een kleinere opleiding. Er is wel sprake van een constante instroom. De beide Ad-programma's kennen een gestaag stijgende instroom naar inmiddels meer dan dertig inschrijvingen per jaar totaal. De keuze voor beide varianten is in evenwicht. Steeds vaker kiezen studenten echter voor de deelprogramma's; de keuze wordt veelal ingegeven door de wens zich flexibel

en binnen een kort tijdbestek functiegericht en/of op specialistische thema's te verdiepen.

De visitatie

LOI Hogeschool heeft aan AeQui VBI opdracht gegeven de onderhavige visitatie uit te voeren. De visitatie is opgedeeld in twee delen: een algemene visitatie en een opleidingsspecifieke visitatie. Voor beide visitatiedelen heeft AeQui een onafhankelijke en ter zake kundige commissie samengesteld. Beide visitatiedelen worden hieronder nader toegelicht.

De algemene visitatie heeft plaatsgevonden op 14 december 2016. Deze visitatie geldt als onderdeel van acht opleidingsspecifieke visitatiedagen in de eerste helft van 2017. Het panel bestond uit een voorzitter (de heer Van Aalst), een referentdeskundige (mevrouw Farmer) en een secretaris (mevrouw Van der Grijspaarde). De heer Van Aalst is ook voorzitter bij de opleidingsspecifieke visitaties. Tijdens de algemene visitatie werden enkele opleidingsoverstijgende zaken zoals het didactisch model, de beroepenveldcommissies en examencommissies beoordeeld. Deze beoordeling vond plaats aan de hand van het bestuderen van documentatie, gesprekken met verantwoordelijken bij LOI en een demonstratie van de elektronische leeromgeving. Het programma van die dag is opgenomen als bijlage 2a. De beoordeling resulteerde in bevindingen die zijn vastgelegd in een rapport (bijlage 8) dat ter beschikking werd gesteld aan alle panels van de opleidingsspecifieke visitaties. Met mevrouw Farmer werd de afspraak gemaakt dat zij, indien panels vragen hebben, deze vragen op afstand zal beantwoorden. Dat zal in de praktijk via de voorzitter gaan, en kan zowel voor, tijdens als na de oplei-

dingsvisitaties zijn. Uiteindelijk komen de visitatiepanels van de opleidingsspecifieke visitaties tot een beoordeling van de betreffende opleidingen, waarbij de bevindingen van de algemene visitatie worden betrokken. De afspraak was daarbij dat de voorzitter in overleg zou treden met mevrouw Farmer bij uiteenlopende bevindingen.

LOI Hogeschool heeft voorafgaand aan de algemene visitatie een aankondiging verspreid voor een op die dag gepland telefonisch open spreekuur. Er hebben geen studenten of medewerkers van de opleiding Commerciële Economie en de Associate degrees Sales en Marketing gebruik gemaakt van deze mogelijkheid.

De opleidingsspecifieke visitatie heeft op 19 januari 2017 plaatsgevonden volgens het programma dat in bijlage 2b is weergegeven. Met vertegenwoordigers

van de opleiding heeft vooraf een voorbereidend gesprek plaatsgevonden. In dat gesprek is het programma en de invulling van de gesprekken en gesprekspartners vastgesteld. De visitatiecommissie heeft tijdens de visitatie dit programma doorlopen. De commissie heeft zich daarbij expliciet georiënteerd aan het cluster waarin deze opleidingen geplaatst zijn. Dit is met het voltallig panel gedaan, tijdens het voorbereidend overleg, en afsluitend bij de oordeelsvorming. De hiertoe benodigde kennis was aanwezig in (een deel van) het panel.

De commissie heeft zich aan de hand van de door de opleiding verstrekte documenten op de beoordeling voorbereid. Aan het einde van de visitatie is LOI Hogeschool in kennis gesteld van de bevindingen en conclusies van de commissie. Deze rapportage is in concept toegestuurd aan LOI Hogeschool. De reactie van de opleiding is verwerkt tot deze definitieve rapportage.

1. Beoogde eindkwalificaties

Bacheloropleiding

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de beoogde eindkwalificaties van de bacheloropleiding Commerciële Economie als **voldoende**. De afgestudeerde van de opleiding hbo-bachelor Commerciële Economie is een professional met generieke kennis van management, marketing, sales en communicatie. Afgestudeerden komen in uiteenlopende functies in het bedrijfsleven terecht. De opleiding kent twee afstudeervarianten: Accountmanagement en Marketingmanagement. De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding passende eindkwalificaties in de vorm van domeincompetenties heeft geformuleerd in het beroeps- en opleidingsprofiel van de opleiding. Het beroeps- en opleidingsprofiel is ontwikkeld op basis van de domeincompetenties uit 2005 en de Body of Knowledge and Skills uit 2008. De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding het beroeps- en opleidingsprofiel adequaat heeft geactualiseerd naar aanleiding van het verschijnen van een nieuw landelijk competentieprofiel in 2012. De opleiding volgt daarbij een-op-een het landelijk profiel.

De opleiding onderhoudt goede contacten met het beroepenveld. De beroepenveldcommissie bestaat uit toegewezen leden uit het beroepenveld, die zich actief inzetten voor de opleiding. De opleiding beschikt over twee inhoudelijke programmaleiders met ieder een eigen inhoudelijk aandachtsgebied. Zij zorgen voor de aansluiting op de actuele beroepspraktijk en voor de opbouw van het nieuwe programma. De visitatiecommissie heeft waardering voor deze constructie met twee programmaleiders en een programmamanager.

Associate degrees

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de beoogde eindkwalificaties voor de Associate degree Marketing en de Associate degree Sales als **voldoende**. Afgestudeerden van de Associate degree Marketing starten als assistent-medewerker of als ondersteunend medewerker op een marketing- of communicatieafdeling. Ook de afgestudeerden van de Associate degree Sales komen veelal in uiteenlopende, ondersteunende functies terecht, vooral in het midden- en kleinbedrijf en starten in een juniorrol of assistent van een verkoopmanager. De domeincompetenties van de bacheloropleiding gelden ook voor de Associate degrees. De domeincompetenties bestaan per competentie uit drie niveaus die de complexiteit weergeven van de te beheersen competentie. Voor de Associate degree Marketing is uitgegaan van niveau 2 van de domeincompetenties 2 t/m 4, 9, 10 en van niveau 1/2 voor de overige competenties. Voor de Associate degree Sales is uitgegaan van niveau 2 van de domeincompetenties 2, 4, 5, 6, 9 en 10 en van niveau 1/2 voor de overige competenties. De visitatiecommissie stelt vast dat de beroepsprofielen en afgeleide competenties qua niveau voldoen aan internationaal aanvaarde niveaubeschrijvingen voor de Ad-graad (Dublin descriptor Short Cycle). De visitatiecommissie stelt vast dat de beroepsprofielen relevant zijn: er is duidelijk vraag naar de afgestudeerden van deze Associate degrees.

Bevindingen

Beroepsprofiel

Bacheloropleiding

De afgestudeerde van de opleiding hbo-bachelor Commerciële Economie is een professional met generieke kennis van management, marketing, sales en communicatie. Afgestudeerden komen in uiteenlopende functies in het bedrijfsleven terecht. Zij kunnen gaan werken bij grotere en kleinere organisaties, profit of non-profit, nationaal of internationaal.

De opleiding kent twee afstudeervarianten: Accountmanagement en Marketingmanagement. Het

werkveld Accountmanagement richt zich op het onderhouden en uitbouwen van relaties met klanten en inkopende partijen, zowel op de zakelijke als de consumentenmarkt. Vanuit de markt wordt veel belang gehecht aan kennis van en inzicht in het verkoopproces, het onderhouden van externe relaties, het omgaan met informatie en klantsystemen en vaardigheden als acquisitie en relatiebeheer. Afgestudeerden met afstudeervariant Accountmanagement komen in functies terecht als (junior) accountmanager, (junior) salesmanager, (junior) verkoper binnendienst, medewerker acquisitie, commercieel medewerker binnen- en buitendienst.

Het werkveld Marketingmanagement richt zich op het bedenken en vernieuwen van producten, dien-

sten en processen en het communiceren naar externe partijen. Vanuit de markt wordt veel belang gehecht aan kennis van en inzicht in het opstellen van marketing- en communicatieplannen, creativiteit en innovatie, de inzet van social media, het doen van productonderzoek en managementvaardigheden. Afgestudeerden met afstudeervariant Marketingmanagement komen in functies terecht als (junior) productmanager, (junior) marketingmanager, (junior) commercieel adviseur, stafmedewerker marketing en (junior) marketingcommunicatiemedewerker.

De visitatiecommissie heeft de profilering van de opleiding besproken met het management. Het management gaf aan dat zij de opleiding bewust profileren als brede opleiding met aandacht voor de verschillende subdisciplines zoals marketing, communicatie en sales. De twee uitstroomvarianten sluiten vervolgens goed aan op het specifieke werkveld voor deze twee richtingen, aldus het management.

Het beroepsprofiel en daarvan afgeleide eindkwalificaties zijn vastgelegd in het beroeps- en opleidingsprofiel van de opleiding. Dit beroeps- en opleidingsprofiel is ontwikkeld en vastgesteld door de beroepenveldcommissie Commerce van LOI Hogeschool in 2010. Bij de samenstelling van het profiel werd grotendeels uitgegaan van de domeincompetenties uit 2005 en de Body of Knowledge and Skills uit 2008. Tussentijdse wijzigingen in het programma zijn doorgevoerd naar aanleiding van het nu nog steeds geldende landelijk competentieprofiel uit 2012, 'Commerciële Economie: de blik naar buiten'.

In het beroeps- en opleidingsprofiel zijn de eindkwalificaties vastgelegd die nodig zijn voor een relevante functie voor de afgestudeerden. Deze eindkwalificaties zijn uitgewerkt in domeincompetenties waarbij een verantwoording is opgenomen voor de aansluiting op de Dublin descriptoren. De domeincompetenties, overgenomen uit het landelijk beroeps- en opleidingsprofiel Commerciële Economie uit 2012, luiden als volgt:

- DC 1. Ondernemerschap
- DC 2. Marktonderzoek
- DC 3. Bedrijfs- en omgevingsanalyse
- DC 4. Marketingplanning en -uitvoering
- DC 5. Opstellen, uitvoeren en bijstellen van plannen vanuit marketingbeleid (ondernemingsbeleid)

- DC 6. Verkoop
- DC 7. Communicatie
- DC 8. Marketingcommunicatie
- DC 9. Leiderschap en management
- DC 10. Sociale en communicatieve competentie (interpersoonlijk, organisatie)
- DC 11. Zelfsturende competentie (intrapersoonlijk)

Het vigerend landelijk profiel waarop de opleiding aansluit is ten opzichte van de domeincompetenties uit het profiel van 2005 met de competentie Marketingcommunicatie (DC 8) uitgebreid. In het bachelorprogramma en beide Ad-programma's is hiervoor een apart thema Marketing en communicatie opgenomen.

De domeincompetenties bestaan ieder uit drie niveaus. Het niveau geeft onder andere de complexiteit weer van de te beheersen competentie. Voor de bacheloropleiding Commerciële Economie is landelijk vastgesteld welke competentie op welk niveau beheerst moet worden.

De opleiding is voornemens om in 2017 een volledig geactualiseerd beroeps- en opleidingsprofiel te realiseren. De opleiding heeft er nog geen zicht op wanneer er een nieuw landelijk profiel verschijnt. Wel is het duidelijk hoe LOI Hogeschool vanaf 2017 invulling wil geven aan flexibele programma's beschreven in termen van leeruitkomsten en voorzien van interne en externe valideringsmogelijkheden.

Associate degree Marketing

Afgestudeerden van de Associate degree Marketing starten als assistent-medewerker of als ondersteunend medewerker op een marketing- of communicatieafdeling. Zij komen vooral terecht in het midden- en kleinbedrijf in relatief zelfstandige functies als medewerker communicatie en in grotere organisaties als assistent van een marketingmanager. Een opleiding Ad Marketing sluit aan op een breed scala van mbo 4-opleidingen waaronder medewerker marketing en communicatie.

Bovenstaande domeincompetenties bestaan zoals aangegeven per competentie uit drie niveaus. Het niveau geeft onder andere de complexiteit weer van de te beheersen competentie. Voor de opleiding Ad Marketing is uitgegaan van niveau 2 van de domeincompetenties 2 t/m 4, 9, 10 en voor de overige

competenties is uitgegaan van een niveau tussen 1 en 2.

Associate degree Sales

Ook de afgestudeerden van de Associate degree Sales komen veelal in uiteenlopende, ondersteunende functies terecht, vooral in het midden- en kleinbedrijf en starten in een juniorrol of assistent van een verkoopmanager.

Voor de opleiding Ad Sales is uitgegaan van niveau 2 van de domeincompetenties 2, 4, 5, 6, 9 en 10 en tussen niveau 1 en 2 voor de overige competenties.

De visitatiecommissie heeft met het management besproken of een onderscheid tussen beide Associate degrees nog passend is, aangezien de grenzen in de praktijk tussen sales en marketing aan het vervagen zijn. Het management is zich hiervan bewust en gaf aan dat elders al gezamenlijke Associate degrees worden aangeboden. LOI Hogeschool heeft deze keuze echter nog niet gemaakt.

Afstemming beroepenveld

De aansluiting op het werkveld heeft LOI Hogeschool geborgd door het instellen van een beroepenveldcommissie Commerce, door het aanstellen van een programmaleider uit het werkveld, door het frequent voeren van overleg met de accountmanagers van LOI Zakelijk en door inzet van docenten en ontwikkelaars uit de beroepspraktijk. Studenten zelf leveren ook een bijdrage omdat zij beschikken over een voor de marketing praktijkrelevante werkplek.

De opleiding stemt zowel structureel als ad hoc met de beroepenveldcommissie af. Deze is in 2016 uitgebreid met een nieuw lid uit de retailbranche. Wijzigingen in het onderwijsprogramma en opzet van het nieuwe onderwijsprogramma worden met de beroepenveldcommissie besproken; evenals trends, ontwikkelingen en commerciële mogelijkheden.

Vanwege het specifieke aandachtsgebied rondom Marketing is in september 2016 een tweede programmaleider aangesteld. Beide programmaleiders hebben een eigen aandachtsgebied voor de aansluiting met de actuele beroepspraktijk. In frequentere afstemming met het opleidingsmanagement zorgen de programmaleiders voor de aansluiting op de actuele beroepspraktijk en voor de opbouw van het nieuwe programma.

De programmamanager houdt contact met het werkveld via de accountmanagers van LOI Zakelijk die in het kader van maatwerkopleidingen een relatie hebben met bedrijven, organisaties en instellingen uit de profit- en non-profitsector en de programmaleiding informeren over waargenomen ontwikkelingen en trends.

Overwegingen

Bacheloropleiding

De visitatiecommissie concludeert dat de opleiding in de opleidingsdocumentatie en in de gesprekken een duidelijk beeld geeft van haar positionering ten opzichte van de andere opleidingen. Het geschetste profiel is passend voor een bacheloropleiding Commerciële Economie. LOI Hogeschool volgt een-op-een het landelijk profiel; zij voegt geen eigen kleur aan dit profiel toe. Het beroeps- en opleidingsprofiel is ontwikkeld op basis van de domeincompetenties uit 2005 en de Body of Knowledge and Skills uit 2008. De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding het beroeps- en opleidingsprofiel adequaat heeft geactualiseerd naar aanleiding van het verschijnen van een nieuw landelijk competentieprofiel in 2012. De visitatiecommissie ondersteunt het voornemen van de opleiding om het beroeps- en opleidingsprofiel in 2017 te herzien, gezien de levensduur van het huidige beroeps- en opleidingsprofiel.

In de verschillende gesprekken en in de documentatie heeft de opleiding de eindkwalificaties toegelicht. De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding brede, doch passende eindkwalificaties heeft geformuleerd. Deze voldoen qua niveau aan internationaal aanvaarde niveaubeschrijvingen (Dublin descriptoren).

De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding goede contacten onderhoudt met het beroepenveld. De visitatiecommissie heeft waardering voor de goede constructie met twee programmaleiders en een programmamanager. De beroepenveldcommissie is uitgebreid aan bod geweest tijdens de algemene visitatiedag LOI. De beroepenveldcommissie bestaat uit toegewijde leden uit het beroepenveld, die zich actief inzetten voor de opleiding.

Associate degrees

De visitatiecommissie kan zich vinden in het profiel van de Associate degrees Marketing en Sales. De visitatiecommissie constateert dat Ad-studenten zich realiseren waartoe zij worden opgeleid en goed kunnen uitleggen wat het verschil is tussen de Associate degree en de bacheloropleiding. Zij kiezen over het algemeen voor een van de Associate degrees omdat zij het programma van 120 EC goed kunnen overzien. Zij houden de mogelijkheid open om de gehele bacheloropleiding te gaan volgen.

De visitatiecommissie stelt vast dat de beroepsprofielen en afgeleide competenties qua niveau voldoen

aan internationaal aanvaarde niveaubeschrijvingen voor de Ad-graad (Dublin descriptor Short Cycle). De visitatiecommissie stelt vast dat de beroepsprofielen relevant zijn: er is duidelijk vraag naar de afgestudeerden van deze Associate degrees. De visitatiecommissie geeft het management de overweging mee om de twee Associate degrees op termijn samen te voegen, gezien de ontwikkelingen daaromtrent in de markt.

Op grond van bovenstaande beoordeelt de visitatiecommissie deze standaard voor zowel de bacheloropleiding als de Associate degrees als **voldoende**.

2. Onderwijsleeromgeving

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de onderwijsleeromgeving van de bacheloropleiding Commerciële Economie en de Associate degrees Marketing en Sales als **voldoende**. De visitatiecommissie is van mening dat de opleiding de eindkwalificaties op adequate wijze heeft vertaald naar de onderwijsprogramma's, met een overzichtelijke indeling in praktijkgerichte thema's.

De visitatiecommissie heeft waardering voor de degelijke opzet. Dat de studie flexibel is in te plannen en studenten bij deze planning begeleid worden, draagt bij aan de studeerbaarheid. Het programma, dat start met inleidende vakken, sluit aan bij de kwalificaties van de instromende studenten. Elk thema wordt afgesloten met een praktijkintegratieopdracht waarmee de student de theorie koppelt aan de eigen werkomgeving.

De opleiding dient aandacht te besteden aan actualisering van het onderwijsprogramma. De aandacht voor online marketing is op dit moment bijvoorbeeld nog beperkt. Ook het studiemateriaal dient op sommige punten te worden geactualiseerd.

De opleiding beschikt over voldoende docenten voor het verzorgen van het onderwijs. Er is ruime expertise beschikbaar op de verschillende kennisgebieden van de opleiding. Alle docenten onderhouden contact met het werkveld. LOI Hogeschool heeft aandacht voor het verhogen van het aantal mastergeschoolde docenten tot de gewenste 80%.

Het rendement van de bacheloropleiding en de Associate degrees is laag; de meeste inschrijvers volgen slechts enkele modules en weinig studenten doorlopen de gehele bacheloropleiding of Associate degree. Oorzaken voor uitval lijken over het algemeen buiten de opleiding te liggen. De visitatiecommissie raadt de opleiding echter wel aan om de reden voor uitval of studieovertraging scherp te blijven monitoren en waar nodig aanpassingen door te voeren in het programma en de begeleiding.

Bevindingen

Inrichting onderwijsprogramma's

Bacheloropleiding

Het opleidingsprogramma van de bacheloropleiding Commerciële Economie bestaat uit de propedeusefase (60 EC), de hoofdfase (130 EC) en de afstudeerfase (50 EC). Voordat studenten voor de afstudeervariant Accountmanagement of Marketingmanagement kiezen, doorlopen zij een gelijke propedeusefase en het eerste deel van de hoofdfase.

De student ontwikkelt zijn competenties aan de hand van het lesmateriaal en de daarbij behorende begeleiding, via interactie met de beroepspraktijk en door het zelfstandig uitvoeren van toegepast onderzoek. Het onderwijs is thematisch ingericht. In thema 2 ontwikkelt de student bijvoorbeeld competenties die nodig zijn om processen in een organisatie te leren kennen en te beoordelen. Deze bestaat uit de modules Management en Organisatie, Bedrijfseconomie en Projectmanagement. Elk thema wordt afgesloten met een praktijkintegratieopdracht waarin de overkoepelende theorie van het thema wordt gekoppeld aan de praktijk van de student.

In de afstudeervariant Accountmanagement is de kennis van sales opgenomen in de vakken Accountmanagement en Channel Management. Het vak Koopgedrag geeft inzicht in het aankoopgedrag van consumenten en bedrijven. Het managen van klantrelaties, het verwerken van klantinformatie en vaardigheden als acquisitie en relatiebeheer worden behandeld in het vak Acquisitie en relatiebeheer. In de praktijkopdrachten wordt van studenten gevraagd zelfstandig een sales-/accountplan op te stellen, te onderbouwen en hierover een rapport te schrijven en een salespresentatie te houden. Binnen deze opdracht worden sales- en communicatievaardigheden geoefend.

De afstudeervariant Marketingmanagement leidt op tot functies in product- en marketingmanagement. De markt blijft volgens de opleiding belang hechten aan kennis over producten en innovatie. Dit komt aan de orde in de vakken Brandmanagement en Product- en innovatiemanagement. In deze variant wordt verder veel aandacht besteed aan het nemen van beslissingen aangaande distributiekkanalen en de toepassing van social media in marketingcommunicatie. Dit komt aan de orde in de vakken Channel Management en Social Media. In de praktijkopdracht

wordt van studenten gevraagd een bestaand product/merk zelfstandig te onderzoeken en te verbeteren en hierover een rapport te schrijven, dit te onderbouwen en een adviesgesprek te voeren. In deze opdracht worden managementvaardigheden geoefend.

De student doorloopt in het onderwijsprogramma de volgende leerlijnen:

- Hbo-vaardigheidsleerlijn
- Onderzoeksleerlijn
- Beroepsgerichte leerlijn
- Studieloopbaanleerlijn
- Vakkennisleerlijn (ofwel: conceptuele leerlijn)

De hbo-vaardigheidsleerlijn voorziet in het aanleren van vaardigheden waarover iedere hbo-afgestudeerde dient te beschikken.

De onderzoeksleerlijn is gericht op het ontwikkelen van de onderzoeksvaardigheden van de student. De leerlijn wordt in de praktijk getoetst aan de hand van praktijkintegratieopdrachten, in de stages en in de afstudeeropdracht. In de module Inleiding Onderzoeksvaardigheden wordt aandacht besteed aan de theorie over het doen van toegepast onderzoek en leren studenten losse elementen van onderzoeken te ontwikkelen en toe te passen. Een voorbeeld is een SWOT-analyse in de praktijkintegratieopdracht. In de hoofdfase wordt binnen thema 4 Marketing Intelligence verder aandacht besteed aan het doen van (markt)onderzoek en het gebruik van methodieken en technieken. In de praktijkintegratieopdrachten, opgenomen in de latere fase van de hoofdfase, wordt van de student steeds meer zelfstandigheid gevraagd in het doen van onderzoek. In het afstudeertraject wordt een grote mate van zelfstandigheid in toegepast onderzoek gevraagd van de student. Omdat gedurende zijn hele studie en zeker aan het eind in de (afstudeer)opdracht de student deze kennis op de werkplek zal inbrengen, is in het nieuwe opleidingsprogramma een extra module Verdiepend Onderzoek & Adviesvaardigheden ingebracht.

In de beroepsgerichte leerlijn ligt het accent op competentieontwikkeling in de actuele beroepspraktijk. De praktijkintegratieopdrachten dagen de student uit om de eigen praktijk met de opgedane theorie te verbinden. De nadruk in deze opdrachten ligt op de actualiteit en de vervlechting van theorie en praktijk. De aansluiting op de actuele beroepsprak-

tijk komt verder tot uiting in het portfolio, de stage en de eindopdracht.

In de studieloopbaanleerlijn staat de persoonlijke ontwikkeling van de student centraal. Het accent in deze leerlijn ligt op coaching, zelfreflectie, bevoegdheid voor het vak en het eigen functioneren. Deze leerlijn is geïntegreerd in het digitaal portfolio van studenten op de LOI Campus, de digitale leeromgeving. In het portfolio neemt de student bewijzen op van zijn competentieontwikkeling. Het portfolio bestaat uit twee onderdelen: de competentiematrix(en) en de coachingsmatrix(en). In de competentiematrix neemt de student in aansluiting op de praktijkintegratieopdracht beroepsproducten en reflectieverslagen op als bewijs dat hij de beroepscompetenties en algemene hbo-competenties beheerst. In de coachingsmatrix wordt de studievoortgang en de competentieontwikkeling gedurende de opleiding gevolgd door de coach.

De vakkennisleerlijn (ofwel: conceptuele leerlijn) bestaat uit modules die de theorie en vakkennis behandelen.

Internationalisering is een belangrijk aspect in de opleiding. Het onderwijsprogramma bevat, door inzet van de module Zakelijk Engels B2 en de NIMA-certificaten Marketing B, de mogelijkheden internationaal erkende diploma's te behalen. Sinds 2008 zijn de NIMA-examens bovendien internationaal geaccrediteerd door de European Marketing Confederation (EMC). Ook in het onderwijsprogramma is er aandacht voor internationale aspecten. In de praktijkintegratieopdrachten wordt gebruik gemaakt van reële beroepssituaties, deels in een internationale context. Studenten worden gestimuleerd om over de grenzen te kijken bij het maken van deze opdrachten. De LOI gaat ervan uit dat zij Engelse bronnen raadplegen onder meer in de praktijkintegratieopdracht van thema 3. Van de student wordt gevraagd om in deze praktijkintegratieopdracht aan de hand van een Engels filmpje en Engelstalige websites een marketingprobleem aan te pakken. In de afstudeervarianten wordt gebruik gemaakt van buitenlandse publicaties en worden studenten aangespoord om niet alleen informatie en context uit Nederland in te zetten maar ook over de grenzen te kijken door in de digitale leeromgeving Campus de verschillende aangeboden e-bronnen te gebruiken.

In het profiel van 2012 worden drie ontwikkelingen beschreven die van invloed zijn op het vakgebied en een plek moeten krijgen binnen de opleiding: digitale netwerken, internationale handel en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Deze onderwerpen zijn onder de aandacht gebracht van en besproken met de beroepenveldcommissie. Digitale netwerken is vervolgens in meerdere modules in de opleiding verwerkt of geëxpliciteerd in de vorm van de module Online marketing (hoofdfase) en de module Social media (specialisatie Marketingmanagement). Ten aanzien van Internationale handel is op enkele onderdelen meer aandacht besteed aan internationale aspecten. Ten aanzien van MVO is geconcludeerd dat dit onderwerp breder ingeleid en gekaderd moet worden om het echt recht te doen. Binnen het bestaande programma is er onvoldoende ruimte dit een volwaardige plek te geven. Als onderwerp wordt hier wel aan gerefereerd in het thema Markgericht ondernemen (propedeuse). De visitatiecommissie heeft de actualiteit van het onderwijsprogramma met de verschillende gesprekspartners besproken. De visitatiecommissie vroeg zich af of er voldoende aandacht is voor de opkomst van digitale marketing en social marketing. Op dit moment bestaat 11 EC van het onderwijsprogramma uit onderdelen die aan dit thema raken. Studenten gaven aan dat zij vinden dat deze thema's te veel vanuit literatuur waren ingestoken en (mede daardoor) te snel verouderd. Het management en de docenten erkennen dat aandacht voor dit opkomende thema nodig is. De opleiding is voornemens om een leerlijn Online Marketing te gaan aanbieden. In het nieuwe onderwijsprogramma vanaf september 2017 zal voor dit thema nadrukkelijk nog meer aandacht zijn.

Associate degrees

De propedeuse van de Associate degrees is gelijk aan de propedeuse van de bacheloropleiding.

De Ad Marketing bestaat na de gezamenlijke propedeuse uit twee thema's:

- thema 4: Marketing en communicatie
- thema 5: Marketingplanning

Hiermee worden de belangrijkste werkvelden gedeckt. In de praktijkopdrachten van thema 4 werkt de student een marketingcommunicatieplan uit tot een concrete actie met inzet van social media zoals het ontwikkelen van een Facebookpagina. Hiervoor heeft hij verdiepende en actuele kennis nodig van

het vakgebied marketingcommunicatie en social media. In thema 5 voert de student een marktonderzoek uit en stelt een operationeel marketingplan op en volgt de modules Marketingmanagement en Marktonderzoek.

Het tweede jaar van de Ad Sales bestaat ook uit twee thema's:

- thema 4: Relatiebeheer
- thema 5: Klanten en kanalen

Een Ad'er Sales moet voldoende kennis hebben van klanten, klantgedrag en kanaalpartners. Vervolgens kan de Ad'er Sales een relatie opbouwen met klanten en andere kanaalpartners. De relaties met klanten en andere externe partijen worden ontwikkeld en er wordt een verkoopplan opgesteld in de eindfase.

De visitatiecommissie heeft de inrichting van de Associate degrees en de sterke koppeling met de bacheloropleiding met het management besproken. Het management gaf aan dat de twee Associate degrees in de pilotfase voor dit type opleidingen tot stand zijn gekomen, waarbij er een een-op-een doorstroom naar de bacheloropleiding mogelijk moest zijn. De Associate degrees zijn in 2012 gestart met een geringe instroom. Op dit moment zijn nog geen studenten afgestudeerd. Het management is voornemens te gaan onderzoeken in hoeverre deze aanpak een optimale aansluiting op het werkveld garandeert, of dat er mogelijk in de toekomst andere keuzes voor de inrichting van het onderwijsprogramma gemaakt moeten worden.

De visitatiecommissie merkt op dat enkele modules uit de hoofdfase van de bacheloropleiding ook terugkomen in het tweede jaar van de Associate degrees. Een voorbeeld is de module Channel Management van 4 EC. Het management legde aan de visitatiecommissie uit dat enkele modules uit een thema inderdaad voor zowel de bacheloropleiding als de Associate degrees gelden. De modules worden afgesloten met een voor alle studenten geldend tentamen of praktijkopdracht. Daarnaast passen de studenten de opgedane kennis van een thema toe in een praktijkintegratieopdracht. Deze opdracht is verschillend voor beide typen studenten. Bij de Associate degree zijn deze opdrachten van een lager niveau.

Programma dekt de eindkwalificaties

LOI Hogeschool heeft de bij standaard 1 beschreven competenties uit het beroeps- en opleidingsprofiel vertaald naar een onderwijsprogramma en examenplan voor de bacheloropleiding en de Associate degrees. In het profiel is per competentie verantwoord welke opleidingsonderdelen bijdragen aan het verwerven van de competentie. Het beroeps- en opleidingsprofiel van de opleiding is opgenomen in de Onderwijs- en examenregeling Commerciële Economie.

In de onderwijs- en examenregeling is voor iedere onderwijseenheid weergegeven bij welke leerlijn deze hoort en beschreven wat de inhoudelijke onderdelen en leerdoelen zijn. Voor elk leerdoel heeft de opleiding aangegeven op welk niveau studenten dit dienen te beheersen. Om een bepaalde competentie tot het gewenste derde niveau te ontwikkelen, moeten studenten meerdere modules doorlopen. De meeste beroepscompetenties komen in meerdere onderwijseenheden aan de orde en inhoudelijk verwante onderwerpen zijn in het programma samengebracht of worden in modules vanuit diverse invalshoeken belicht.

Onderwijsconcept

De opleiding wordt van oudsher via afstandsonderwijs aangeboden. Sinds 2012 is daar de begeleidingsvariant (LOI klassikaal) bij gekomen. Bij de begeleidingsvariant hebben de studenten aanvullend op het afstands aanbod maximaal eenmaal per week een klassikale bijeenkomst. De begeleidingsvariant is voor de opleiding Commerciële Economie inmiddels met één klas gestart. De studenten waarmee de visitatiecommissie heeft gesproken, kozen bewust voor LOI Hogeschool vanwege de mogelijkheid tot afstandsleren. Daarbij waren voor een aantal studenten de lagere kosten dan vergelijkbare aanbieders uiteindelijk doorslaggevend.

De opleiding wordt door studenten hoofdzakelijk modulair gevolgd. Modulair betekent dat studenten de studie in fasen kunnen doen, alle modules afzonderlijk kunnen volgen of bij veel vrijstellingen met enkele verplichte onderdelen het Ad-diploma of het bachelordiploma kunnen behalen.

LOI Hogeschool beschikt over een uitgebreide digitale leeromgeving, LOI Campus. Per module is een overzicht van het onderwijs en studieactiviteiten te

vinden. Ook wordt de wijze van toetsing inzichtelijk gemaakt. De student treft een examenoverzicht aan, evenals de OER, waarin opgenomen staat welke toetsen er afgelegd moeten worden en wat het aantal te behalen EC per toets is. Studenten kunnen oefentoetsen maken om zich voor te bereiden op de (landelijke) examens. In de leeromgeving worden ook de door de student behaalde resultaten weergegeven. De (klassikale) docent en de aangewezen coach kunnen via de digitale leeromgeving de voortgang en studietempo van de student volgen.

De visitatiecommissie is middels een presentatie van LOI Campus op de hoogte gebracht van de inrichting van de digitale leeromgeving. Toegelicht is dat LOI Hogeschool de digitale leeromgeving voortdurend actualiseert en optimaliseert. Een aantal verbeteringen in de nabije toekomst is toegelicht, waaronder de wijze waarop de docent en de student met elkaar kunnen communiceren. De studenten zijn positief over de digitale leeromgeving. Waar zij kunnen vergelijken, geven zij aan dat deze leeromgeving in kwaliteit uitsteekt boven de digitale leeromgevingen van andere hogescholen.

De studenten gaven aan de visitatiecommissie aan dat zij gemiddeld twaalf tot vijftien uur per week aan de opleiding besteden. Zij vinden de opleiding goed te doen, maar het opbrengen van discipline om te blijven studeren is hun grootste struikelblok. De duidelijke structuur van de opleiding, de mogelijkheid om examens flexibel in te plannen en de inrichting van LOI Campus helpt hen daarbij, evenals het regelmatig kunnen behalen van certificaten. Deze expliciete afronding van onderdelen wordt door hen hoog gewaardeerd. Ook hebben de studenten waardering voor de snelle feedback van docenten op opdrachten: zij krijgen in de regel binnen 48 uur een reactie. De kwaliteit van de feedback is goed volgens de studenten, en sluit goed aan op zowel de theorie als de praktijk.

Instroom en doorstroom

De studentenaantallen zijn klein. In de bacheloropleiding zijn de afgelopen jaren gemiddeld zestig studenten per jaar ingestroomd. Er studeren op dit moment ongeveer veertig studenten in ieder van de Associate degrees. In bijlage 3 zijn de kwantitatieve gegevens met betrekking tot de uitval en rendementen weergegeven.

Docenten

Studenten worden tijdens de opleiding begeleid en beoordeeld door docenten (klassikale begeleiding en online), examencorrectoren (beoordelaars schriftelijke examens), opleidingscoaches, stagedocenten (begeleiding online en beoordelaars opdrachten), praktijkbegeleiders (persoonlijke begeleiding op de stageplek), afstudeerbegeleiders (persoonlijke begeleiding) en afstudeerdocenten (begeleiding op afstand en beoordelaars opdrachten).

Alle medewerkers van de opleidingen Commerciële Economie zijn werkzaam in de beroepspraktijk. Dit geldt ook voor ontwikkelaars en beoordelaars van het lesmateriaal (lesstof, examens, etc.). Per module zijn meerdere docenten beschikbaar voor het nakijken van huiswerk en het beantwoorden van vragen. Meestal worden twee docenten per module ingezet zodat bij afwezigheid vervanging aanwezig is. Richtinggevend voor de inzet van docenten is de reactietermijn. De vereiste reactietermijn voor huiswerkopdrachten is 48 uur. Voor praktijkopdrachten en inzendingen met betrekking tot het afstuderen is de reactietermijn vijf tot tien werkdagen. Indien deze termijn niet gerealiseerd kan worden, worden extra of andere docenten ingezet.

De docenten en ontwikkelaars vormen een vaste groep waardoor er snel een beroep gedaan kan worden als het gaat om het actualiseren van het lesmateriaal. Met oog op de specialistische onderwerpen en het dynamische karakter van het vakgebied zoekt het opleidingsmanagement continu naar nieuwe medewerkers uit de beroepspraktijk. Bij de herziening voor het nieuwe programma zijn inmiddels zes nieuwe medewerkers uit de beroepspraktijk aangetrokken. In samenwerking met NIMA wordt een workshop georganiseerd voor docenten die het marketingvak doceren om hen de meest actuele veranderingen bij te brengen.

Voor docenten wordt jaarlijks een bijeenkomst georganiseerd. In dit docentenpanel ontmoeten opleidingsmanagement van LOI Hogeschool en docenten elkaar en kunnen zij ervaringen en informatie uitwisselen. Eind 2016 en begin 2017 is er door de studieleiding een serie van workshops e-coaching georganiseerd om de docenten te ondersteunen in hun begeleidende rol.

Het opleidingsmanagement van LOI Hogeschool bestaat uit de zogenaamde 'driehoek'; programmamanager, servicemanager en realisatiemanager. Zij managen de opleiding ieder vanuit hun eigen scope. De programmamanager is verantwoordelijk voor de opbouw van het programma en de aansluiting op de ontwikkelingen in de beroepspraktijk en de markt. Hij werkt hierbij samen met de programmaleider. De servicemanager is verantwoordelijk voor het lopen van de programma en de bijbehorende begeleiding en beoordeling. Hij is eerste aanspreekpunt van studenten en docenten. De realisatiemanager is verantwoordelijk voor de ontwikkeling van het lesmateriaal en de leeromgeving en werkt hierbij samen met ontwikkelaars.

De visitatiecommissie heeft de ambities van LOI Hogeschool ten aanzien van de docentkwaliteit besproken met het management. Het management gaf aan dat voor deze opleidingen nog niet wordt voldaan aan de ambitie voor minimaal 80% masteropgeleide docenten. Door het aantrekken van nieuwe docenten ontstaat langzaam een verschuiving richting het gewenste percentage. Het management is tevreden over de kwaliteit en inbreng van de huidige docenten en ontwikkelaars.

Opleidingsspecifieke voorzieningen

De bachelor en Associate degrees worden primair als afstandsonderwijs en aanvullend klassikaal aangeboden. De leeromgeving faciliteert modulair werken; een voorziening die nog wordt uitgebreid met de introductie van een nieuw IT-platform voor de gehele LOI per medio 2017. Deze flexibele studievorm waarbij de student onafhankelijk van tijd, plaats en tempo kan studeren, wordt door de studenten in de enquête en het studentenpanel telkens opnieuw genoemd als belangrijk aspect dat volgens de respondenten moet worden behouden.

De studenten krijgen lesmateriaal dat deels bestaat uit boeken en deels uit lesmateriaal dat in opdracht van LOI Hogeschool door deskundigen is samengesteld. Bij de ontwikkeling van een module wordt in overleg met de ontwikkelaar en programmaleider afgesteld welke literatuur passend is: LOI-eigen lesmateriaal, vakliteratuur of een combinatie. Het LOI-eigen lesmateriaal bevat de relevante onderwerpen uit de actuele (inter)nationale vakliteratuur. Dit LOI-eigen lesmateriaal kent conform het didactisch model van LOI Hogeschool een uniforme opzet,

waardoor het geschikt is voor zelfstudie met begeleiding op afstand. De uitleg van de docent is als het ware in het lesmateriaal opgenomen. Het voordeel van zelfontwikkeld lesmateriaal is tevens dat bij actualisaties het lesmateriaal in een korte tijd aangepast kan worden. In het geval van een klassikale variant kan de student leunen op dezelfde opzet als in de afstandsvariant, maar vindt aanvullend verdieping en uitwisseling plaats tijdens de les- en trainingsdagen.

Naast de voorgeschreven literatuur voorziet de leeromgeving in aanvullende literatuur en is er een mediathèque met verwijzingen naar relevante onderwerpen. De actualiteit van het lesmateriaal wordt door de programmaleiders en docenten bewaakt.

In de leeromgeving kunnen studenten opdrachten maken en werken aan hun digitaal portfolio. De student vindt in de leeromgeving praktische informatie over de opleiding. De modules zijn voorzien van oefentoetsen en kennistrainers die studenten via een app kunnen downloaden. Uit het studentenonderzoek blijkt dat dit erg wordt gewaardeerd. In elke module zitten inzendopgaven die de student via de leeromgeving indient. De opdrachten worden op afstand door de docent beoordeeld, van feedback voorzien en gewaardeerd met een cijfer.

De modules worden in veel gevallen afgesloten met een digitaal afgenomen examen. Hierbij kan de student op een tijdstip dat past in zijn studieplanning het examen afleggen en een locatie kiezen. Tijdens de opleiding wordt de student via de digitale leeromgeving begeleid door een coach. Uit het studentenonderzoek komt naar voren dat studenten tevreden zijn over de oefenvragen en opdrachten bij het lesmateriaal en over de reactiesnelheid van de docenten op de ingestuurde opdrachten.

In de mediathèque van de opleidingsruimte worden diverse webcolleges aangeboden, zoals 'Hoe koopt een klant?' en 'Hoe is de klant nog te verleiden?' en vindt de student diverse links naar informatieve sites zoals SalesOnline, Marketingfacts, Adformatie en Mediaonline, alsook links naar filmpjes, online artikelen, online magazines, organisaties en verenigingen.

Overwegingen

Bacheloropleiding

De visitatiecommissie heeft het onderwijsprogramma bestudeerd en besproken met het management, studenten en docenten. De visitatiecommissie stelt vast dat de inhoud en het niveau van de programmaonderdelen adequaat zijn en waarborgen dat afgestudeerden voldoen aan de gehanteerde eindkwalificaties. Het programma heeft echter een actualiseringsslag nodig. De aandacht voor digitale marketing is bijvoorbeeld nog beperkt in het huidige programma. De visitatiecommissie heeft met instemming kennisgenomen van het voornemen van de opleiding om bij de ontwikkeling van het nieuwe onderwijsprogramma in 2017 recente ontwikkelingen op te nemen zoals digital marketing, mediamanagement (met specifiek aandacht voor digitale netwerken) en dienstenmanagement (financiële en juridische aspecten bij het aangaan van contracten). Ook ondersteunt de visitatiecommissie het voornemen voor het vergroten van de aandacht voor internationalisering in het nieuwe onderwijsprogramma door het toevoegen van de module Internationale Marketing Strategie, uitbreiding van internationale artikelen en het bieden van meer actuele Engelse bronnen via de online leeromgeving.

De visitatiecommissie heeft waardering voor de indeling van het programma in herkenbare, praktijkgerichte thema's. De namen van de thema's zijn volgens de visitatiecommissie goed gekozen en transparant. Een goed voorbeeld is volgens de visitatiecommissie het thema Product en innovatiemanagement. Dit is degelijk uitgewerkt met goed gekozen literatuur. De visitatiecommissie vindt het sterk dat onderwerpen als co- en waardecreatie goed zijn uitgewerkt in het programma. De visitatiecommissie vraagt wel aandacht voor de inrichting van het thema Marketingcommunicatie. Op basis van de titel van dit thema zou de visitatiecommissie meer aandacht voor inhoud op het gebied van marketingcommunicatie verwachten, en minder specifieke aandacht voor het beheersen van Engels.

De visitatiecommissie spreekt zich positief uit over de module over onderzoeksvaardigheden. Met behulp van deze module worden de studenten goed voorbereid op het doen van zelfstandig onderzoek en de verschillende vormen van onderzoek komen adequaat aan bod. In het eindwerkstuk laten de

studenten een goede onderzoekende houding zien (zie ook standaard 4).

De visitatiecommissie heeft waardering voor de degelijke opzet van het programma. De studielast is stevig met twaalf tot vijftien uur per week. De mogelijkheid voor het flexibel plannen van de studie en de begeleiding die de opleiding bij het plannen biedt, draagt bij aan de studeerbaarheid. Het programma, dat start met inleidende vakken, sluit aan bij de kwalificaties van de instromende studenten. Doordat elk thema wordt afgesloten met een praktijkintegratieopdracht brengt de student de theorie direct in de (eigen) praktijk. Deze opzet maakt het voor studenten, die in de meeste gevallen werkzaam zijn, functioneel. Studenten bevestigden dat de toepasbaarheid op het eigen werk van de inhoud van de opleiding groot is. De visitatiecommissie heeft met instemming kennisgenomen van het voornemen van de opleiding om de actualiteit steviger terug te laten komen in de praktijkintegratieopdrachten. De opleiding heeft zich voorgenomen om signalen vanuit de praktijk, nieuwe ontwikkelingen of publicaties te benutten als referenties of als verplichte voorbereiding op de uitwerking van de opdracht.

De visitatiecommissie heeft tijdens de visitatie het studiemateriaal van verschillende modules ingezien en heeft ter verificatie van de documentatie in de verschillende gesprekken uitgebreid gesproken over de inhoud en het niveau van het materiaal. De visitatiecommissie concludeert dat de opleiding passende literatuur aanbiedt, dat voor het grootste deel speciaal door LOI Hogeschool is geschreven. Het studiemateriaal is als overwegend theoretisch te karakteriseren. Studenten beschrijven de literatuur als veel, maar niet als moeilijk. De visitatiecommissie daagt de opleiding uit om het studiemateriaal waar nodig sneller te actualiseren. De visitatiecommissie trof enkele enigszins achterhaalde teksten aan. Ook de studenten gaven aan soms over verouderde begrippen te lezen. Verder mist de visitatiecommissie bronverwijzingen in het studiemateriaal. Het is nu niet helder welke documenten hieraan ten grondslag liggen en van welke datum deze zijn. Ook is de verhouding tussen eigen lesmateriaal en literatuur een aandachtspunt. Uit de studentenpanels blijkt dat studenten het gebruik van boeken in een aantal gevallen prefereren boven het LOI studiemateriaal.

De visitatiecommissie ziet dat LOI Hogeschool een beproefde, goed ontwikkelde vorm van afstandsonderwijs aanbiedt. De uitbreiding met de klassikale vorm voorziet daarnaast in een behoefte, waar door studenten Commerciële Economie nog beperkt gebruik van wordt gemaakt. Er is sprake van een gebruiksvriendelijk systeem met zeer goede elementen, zoals de Webinars. Wel vindt de visitatiecommissie dat het systeem verder geoptimaliseerd kan worden en kan zij zich vinden in de verbeteringen die de LOI Hogeschool voornemens is door te voeren. Webcolleges en film kunnen gebruikt worden om de student de dynamiek rondom het (internationale) vakgebied sales en marketing mee te geven. De visitatiecommissie waardeert daarnaast het voornemen van LOI Hogeschool om een uitbreiding in werkvormen online te gaan realiseren. Het zou goed zijn om de mogelijkheden voor contacten tussen de studenten uit te breiden.

De visitatiecommissie vraagt aandacht voor de inbedding van vaardighedenonderwijs in het onderwijsprogramma. Effectief onderhandelen en consultatieve klantgesprekken voeren zijn bijvoorbeeld opgenomen in de competenties. In het vernieuwde programma zou ruim aandacht moeten zijn voor het oefenen van deze vaardigheden en andere zoals presentatietechnieken en gesprekstechnieken. De opleiding dient daarbij aandacht te hebben voor een methodische, hbo-waardige aanpak van deze vaardigheden.

De visitatiecommissie heeft een aantal docenten gesproken, heeft het overzicht van de docenten bestudeerd en heeft studenten en alumni bevraagd. Zij baseert op basis daarvan haar oordeel over de kwaliteit en kwantiteit van het onderwijsgevend personeel van de bacheloropleiding en de Associate degrees. De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding beschikt over voldoende docenten voor het verzorgen van het onderwijs. Er is ruime expertise beschikbaar op de verschillende kennisgebieden van de opleiding. Alle docenten onderhouden contact met het werkveld. LOI Hogeschool heeft aandacht voor het verhogen van het aantal mastergeschoolde docenten tot de gewenste 80%.

De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding passende instroomeisen hanteert. Het rendement is laag; de meeste inschrijvers volgen slechts enkele modules en weinig studenten doorlopen de gehele

bacheloropleiding of Associate degree. De visitatiecommissie kan zich vinden in de argumentatie van LOI Hogeschool om, gezien de aard van de instelling, het afstudeerrendement als indicator niet voorop te stellen. Wel heeft de visitatiecommissie getoetst of een langzame doorstroom over het algemeen wordt veroorzaakt door persoonlijke keuzes en kenmerken van studenten en niet door de inrichting en het niveau van het onderwijs. De visitatiecommissie stelt vast, voor zover daartoe in staat, dat inderdaad de persoonlijke achtergrond meestal de studieduur of uitval bepaalt. De visitatiecommissie raadt de opleiding daarbij wel met klem aan om de reden voor uitval of studievertraging scherp te blijven monitoren en waar nodig aanpassingen door te voeren in het programma of de begeleiding. De visitatiecommissie heeft met instemming kennisgenomen van het voornemen om de begeleiding van studenten proactiever te gaan opzetten.

Op grond van bovenstaande beoordeelt de visitatiecommissie deze standaard als **voldoende**.

Associate degrees

De visitatiecommissie stelt vast dat de inhoud en het niveau van de programmaonderdelen adequaat zijn en waarborgen dat afgestudeerden van de Associate degrees voldoen aan de gehanteerde eindkwalificaties. De visitatiecommissie is van mening dat passende programma's zijn samengesteld. De Ad-studenten die de visitatiecommissie heeft gesproken, bevestigden dit. Opmerkingen van de visitatiecommissie die betrekking hebben op de eerste twee jaar van de bacheloropleiding, zijn ook van toepassing op het Ad-programma. Op grond van bovenstaande beoordeelt de visitatiecommissie deze standaard voor de Associate degrees als **voldoende**.

3. Toetsing

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de toetsing van de bacheloropleiding Commerciële Economie en de Associate degrees Marketing en Sales als **voldoende**. Studenten sluiten iedere module af met een individuele toets. Enkele modules worden extern geëxamineerd. Enkele modules vormen samen een thema, dat wordt afgerond met een praktijkintegratieopdracht waarin de leerstof van de verschillende modules wordt geïntegreerd en de brug met de praktijk wordt geslagen. De toetsen laten een opbouw in complexiteit en beheersingsniveau zien naarmate de studie vordert. Er is sprake van een stevige toetsing van de body of knowledge in de schriftelijke toetsen, waarin casussen passend worden afgewisseld met meerkeuzevragen.

De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding goede maatregelen treft om kwaliteit van de toetsing te borgen. De examencommissie geeft haar taak om de kwaliteit van toetsen en tentamens te borgen en zich een eigenstandig oordeel te vormen over het eindniveau van de opleiding goed vorm.

Bevindingen

Systeem van toetsing

Bacheloropleiding

Iedere module (van 3 tot 16 EC) wordt afgesloten met een intern of extern examen. Na het behalen van een examen ontvangt de student een LOI Hogeschool-certificaat. De modules Projectmanagement, Zakelijk Engels B2 en Marketingmanagement worden extern geëxamineerd door respectievelijk EXIN, British Council en NIMA. Na het afronden van deze examens ontvangt de student tevens het desbetreffende certificaat van de externe exameninstantie. De interne examens hebben de vorm van een schriftelijk examen, een praktijkopdracht of een eindopdracht. De modules zijn verdeeld over zeven thema's. Ieder thema wordt afgesloten met een praktijkintegratieopdracht waarin de leerstof van de verschillende modules wordt geïntegreerd en de brug met de praktijk wordt geslagen.

Voor studenten wordt de wijze van toetsing inzichtelijk gemaakt in LOI Campus. Hierin treft de student een examenoverzicht aan, waarin opgenomen staat welke toetsen er afgelegd moeten worden en wat het aantal te behalen EC per toets is. In hetzelfde overzicht worden ook de door de student behaalde resultaten weergegeven.

De examens worden sinds september 2015 afgesloten met een zogenaamd flexibel examen. Dit stelt studenten in staat op meerdere locaties in Nederland op een zelf te kiezen moment het examen af te leggen. Uit het studentenonderzoek blijkt dat stu-

denten over het algemeen tevreden zijn over het aantal (interne) examenmomenten per jaar.

Studenten gaven aan de visitatiecommissie aan dat zij de wijze van toetsing passend vinden en van het juiste niveau. Voor de studenten waarmee de visitatiecommissie heeft gesproken, zijn de examens in een keer te halen, als zij de kennistraining hebben gevolgd, de oefenopgaven hebben gemaakt en het materiaal grondig hebben bestudeerd. De studenten spraken zich positief uit over de externe examens. Zij gaven aan dat bijvoorbeeld het NIMA A en NIMA B en het Cambridge English mooie certificaten zijn voor op het cv. Bij het nieuwe onderwijsprogramma worden de externe examens van NIMA en Exin niet meer in het onderwijsprogramma aangeboden. De externe examens waren voor sommige studenten te duur. Deze worden vervangen door interne examens. Studenten kunnen de externe examens wel op eigen kosten afleggen en het behaalde certificaat inbrengen als vrijstelling.

Associate degrees

De toetsing van de modules is identiek aan de toetsing in het bachelorprogramma. Het niveau en de inhoud van de praktijkintegratieopdrachten is aangepast aan het niveau van de Associate degree.

Borging van toetskwaliteit

De toetsvormen zijn vastgelegd in het toetsplan van de opleiding. De kwaliteit van de toetsen wordt gewaarborgd door zowel vakinhoudelijke als generieke criteria met betrekking tot validiteit en betrouwbaarheid.

De toetsing, diplomering en de borging van het eindniveau van de bacheloropleiding en de Associate degrees vallen onder verantwoordelijkheid van de examencommissie Commerce, een van de zes domeinexamencommissies van LOI Hogeschool. Dit is een autonome examencommissie die verantwoordelijk is voor het toetsbeleid, de inhoud en het eindniveau van de toetsproducten en voor de getuigsschriften binnen het domein. De eindverantwoordelijkheid voor de kwaliteit en het proces van examinering ligt bij de Centrale Examencommissie van de LOI (CELOI). De CELOI is samengesteld uit een voorzitter, twee vicevoorzitters en de voorzitters van de domeinexamencommissies. Daarnaast hebben een toetsdeskundige en een EVC-deskundige zitting in de CELOI. In december 2016 heeft een visitatiecommissie van AeQui gesproken met de vertegenwoordigers van de domeinexamencommissie Commerce en met leden van de CELOI.

Overwegingen

Bacheloropleiding

De visitatiecommissie bestudeerde verschillende tentamens en werkstukopdrachten en concludeert dat de kwaliteit daarvan aan de maat was. De toetsen laten een opbouw in complexiteit en beheersingsniveau zien naarmate de studie vordert. De gekozen toetsvormen sluiten aan op de aan te tonen competenties. Er is sprake van een stevige toetsing van de body of knowledge in de schriftelijke toetsen, waarin casussen passend worden afgewisseld met meerkeuzevragen. De visitatiecommissie heeft waardering voor de koppeling van onderzoek aan praktijk in de opdrachten; juist in de praktijk wordt zichtbaar wat onderzoek inhoudt, hoe onderzoek wordt toegepast en wat het organisaties concreet kan opleveren. De praktijkintegratieopdrachten zorgen voor een goede integratie tussen de praktijk en de opleiding. De visitatiecommissie is echter van mening dat de beoordelingsformulieren bij de prak-

tijkintegratieopdrachten te sterk wisselen in kwaliteit. Enkele beoordelingsformulieren zijn niet transparant genoeg of zijn te veel een afvinklijst.

De visitatiecommissie stelt vast dat de opleiding goede maatregelen treft om de kwaliteit van de toetsing te borgen. De opleiding hanteert een toetsbeleid. Daarin wordt ingegaan op de uitgangspunten voor toetsen, hoe er wordt getoetst, wie er toetst en wanneer, de kwaliteitsborging en de organisatie van de toetsing.

De visitatiecommissie concludeert op basis van de gesprekken en de documentatie dat de examencommissie haar taak om de kwaliteit van toetsen en tentamens te borgen en zich een eigenstandig oordeel te vormen over het eindniveau van de opleiding goed vormgeeft. De taakverdeling tussen de CELOI en de examencommissie van het domein Commerce is adequaat. De verantwoordelijkheid van de CELOI ligt zichtbaar op procedureel en beleidsmatig vlak, terwijl de inhoudelijke borging plaatsvindt in de verschillende domeincommissies. Op deze wijze is het haalbaar om de kwaliteit van toetsen en tentamens op opleidingsniveau te borgen en zich een eigenstandig en kritisch oordeel te vormen over het eindniveau van de opleidingen.

Op grond van bovenstaande beoordeelt de visitatiecommissie deze standaard als **voldoende**.

Associate degrees

De visitatiecommissie vindt de gekozen toetsen passend bij de inhoud en het niveau van de Associate degrees. Aangezien de toetsing van de modules identiek is aan de toetsing in het bachelorprogramma, gelden de bij de bacheloropleiding geplaatste overwegingen ook voor de Associate degrees.

Op grond van bovenstaande beoordeelt de visitatiecommissie deze standaard voor de Associate degrees als **voldoende**.

4. Gerealiseerde eindkwalificaties

Bacheloropleiding

De visitatiecommissie kwalificeert op grond van de gesprekken en de onderliggende documentatie de gerealiseerde eindkwalificaties van de bacheloropleiding Commerciële Economie als **voldoende**. De opleiding wordt afgesloten met een afstudeeropdracht waarbij de student moet aantonen dat hij de geformuleerde competenties beheerst. De afstudeeropdracht bestaat uit een combinatie van literatuuronderzoek en empirisch onderzoek. Het is de bedoeling dat de afstudeeropdracht wordt uitgevoerd in een voor de opleiding relevante werkomgeving. Tot nu toe zijn drie studenten afgestudeerd. De visitatiecommissie heeft de eindwerkstukken van deze drie studenten bestudeerd om zich een beeld te vormen van het eindniveau. Op basis van de bestudeerde eindwerkstukken en op basis van tevredenheid van alumni van de opleiding concludeert de visitatiecommissie dat het eindniveau van de studenten voldoende is.

De werkstukken van de studenten die het eindniveau representeren, zijn methodologisch van een hoog niveau. Advies over bijvoorbeeld de praktische toepasbaarheid en de accountability van de uitkomsten is ondervertegenwoordigd in de werkstukken. De visitatiecommissie raadt aan meer aandacht te besteden aan dit deel van de beroepsbekwaamheid van de student in het eindwerk.

Associate degrees

De visitatiecommissie heeft nog geen eindwerken van de Associate degrees Marketing en Sales kunnen beoordelen, aangezien er nog geen afgestudeerden zijn.

Wel heeft de commissie er vertrouwen in dat de gerealiseerde eindkwalificaties voldoende zullen zijn. Dit vertrouwen ontleent zij ten eerste aan het niveau van de eerste praktijkintegratieopdrachten op eindniveau die zij wel heeft kunnen inzien. Ten tweede ziet de commissie de uniforme werkwijze binnen de gehele LOI Hogeschool met betrekking tot de eindwerken (van Associate degrees, maar ook van bacheloropleidingen) als een waarborg voor dit eindniveau.

Bevindingen

Bacheloropleiding

Het afstudeertraject is sinds 2011 aangescherpt en voor de student in 2013 opnieuw ingericht. Hierbij is kritisch gekeken naar de voorbereiding van de student op het afstuderen en de wijze van beoordelen. Er zijn twee beoordelaars (afstudeerdocent/ eerste begeleider en een tweede onafhankelijke beoordelaar) bij betrokken en er wordt bij grote discrepanties in de beoordelingen een derde beoordelaar ingeschakeld. Dit vindt zijn weerslag in een aangepaste afstudeerhandleiding, een instructie voor de afstudeerdocent en tweede beoordelaar en gebruik van modelbeoordelingsformulieren voor het eindwerkstuk en de mondelinge afstudeerzitting.

Supervisors voor het afstuderen zijn sinds 2013 actief. Hun taak is nieuwe afstudeerdocenten te begeleiden. Ze dienen als vraagbaak en controleren steekproefsgewijs de kwaliteit van de begeleiders en beoordelaars in het afstudeerproces. Zij leiden te-

vens de kalibreer- en informatiesessies met de afstudeerdocenten.

Het afstudeerproces wordt jaarlijks geëvalueerd met de supervisors en de examencommissies binnen LOI Hogeschool. De examencommissie onderzoekt steekproefsgewijs de kwaliteit van de eindwerkstukken. Die evaluaties en steekproeven zijn aanleiding voor aanscherping van de procedures en richtlijnen gericht op verbetering van doorlooptijden en de eenvormigheid en kwaliteit van de begeleiding.

De opleiding wordt afgesloten met een afstudeeropdracht waarbij de student moet aantonen dat hij de geformuleerde competenties beheerst. De aanpak van de afstudeeropdracht is dan ook multidisciplinair. De afstudeeropdracht bestaat uit een combinatie van literatuuronderzoek en empirisch onderzoek. Het is de bedoeling dat de afstudeeropdracht wordt uitgevoerd in een voor de opleiding relevante werkomgeving.

Het niveau van een bachelor komt tot uitdrukking in de volgende eisen die aan het eindwerkstuk worden gesteld:

- De student dient aan te tonen de competenties te beheersen op het eindniveau van de opleiding.
- De student dient aan te tonen aan het eind van de studie te beschikken over theoretische kennis op voldoende niveau.
- De student dient verbanden te kunnen leggen tussen praktijksituaties of -problemen en de verworven kennis.
- De student dient door middel van het gekozen onderwerp aan te tonen de (theoretische) vaardigheden te kunnen vertalen in een zelfstandig opgezet en uitgevoerd praktijkgericht onderzoek dat inhoudelijk voldoet aan de gedefinieerde eindtermen.
- De student dient aan te tonen dat zijn schrijfstijl logisch, consistent en duidelijk van aard is.
- Het afstudeerverslag moet aan een aantal eisen voldoen. LOI Hogeschool hanteert voor zowel studenten als afstudeerbegeleiders en -beoordelaars een afstudeerhandleiding met matrices waarin is aangegeven aan welke onderwerpen en criteria zowel de onderzoeksopzet als het afstudeerverslag dienen te voldoen. Het verslag wordt altijd beoordeeld door twee beoordelaars om zo de onafhankelijkheid en objectiviteit te waarborgen. Een van de twee beoordelaars is de afstudeerbegeleider, de ander is een onafhankelijke beoordelaar.

Nadat het eindwerkstuk met een voldoende is becijferd, vindt er een mondelinge afstudeerzitting plaats met de afstudeerbegeleider en opnieuw een tweede beoordelaar. In deze mondelinge zitting komen zowel het afstudeerverslag als de inhoud van het portfolio aan de orde.

Uit de (persoonlijke) reflectie van de afstudeerwerken is gebleken dat de (oud-)studenten zich op het gebied van de domeincompetenties hebben kunnen ontwikkelen. Uit de alumni-enquête komt naar voren dat de lesstof en opdrachten goed in de praktijk konden worden gebruikt en toegepast en dat analyserende, leidinggevende en sociale competenties sterk verbeterd zijn. Opgemerkt moet worden dat het om een klein aantal alumni gaat.

Associate degrees

Tijdens de afstudeerfase van de Associate degrees Marketing en Sales voeren de studenten als afstudeeropdracht aan het einde van het tweede jaar een eindopdracht uit. De eindopdracht is gebaseerd op een essay en vormt de integrale proeve van bekwaamheid op Associate degree-niveau waarmee de student kan aantonen over alle vereiste eindkwalificaties te beschikken. Na afronding van deze opdracht is ook hier een mondelinge afstudeerzitting geprogrammeerd. Er zijn op dit moment nog geen afgestudeerden van de Associate degrees.

Overwegingen

Bacheloropleiding

Om zich een oordeel te vormen over het eindniveau van de studenten, heeft de visitatiecommissie de drie op dit moment beschikbare eindwerkstukken gelezen. Dit zijn de eindwerkstukken van de studenten die tot nu toe afgestudeerd zijn (zie bijlage 6). Gezien het geringe aantal afgestudeerden kon de visitatiecommissie zich slechts een beperkt beeld vormen van het eindniveau van de studenten.

De eindwerkstukken zien er verzorgd uit en het taalgebruik is goed. De visitatiecommissie stelt vast dat de eindwerkstukken alle drie van hoog niveau zijn. De beoordelingen zijn kritisch en goed navolgbaar. De oordelen van de examinatoren sluiten aan bij de bevindingen van de visitatiecommissie, waarbij de visitatiecommissie hoger becijferd zou hebben. De eindwerkstukken getuigen van een grote methodologische grondigheid. De onderwerpen van de eindwerkstukken passen bij het vakgebied. Zij richten zich meer op het strategisch en kaderscheppend niveau dan op het tactische niveau.

De visitatiecommissie ziet dat de opleiding in het eindwerkstuk sterk focust op het afstudeeronderzoek. Dit onderzoek is dan ook zoals gezegd van hoog niveau, waar de visitatiecommissie haar waardering voor uitspreekt. De visitatiecommissie ziet daarnaast het advies naar aanleiding van het onderzoek, een beschrijving van de accountability en de praktische toepasbaarheid en een beschrijving van de eventuele implementatie minder terug in de eindwerkstukken. Het aftoetsen van de integrale beroepsbekwaamheid van de student is dan ook beperkt mogelijk met deze vorm van het eindwerk-

stuk. De visitatiecommissie adviseert de opleiding om studenten te stimuleren om het onderzoek uit te breiden. Om alle eindkwalificaties in het afstudeerwerk te toetsen, kan de opleiding daarbij overwegen om de afstudeerfase te herinrichten zodat diverse toetsen samen het afstudeerprogramma vormen.

Op grond van bovenstaande beoordeelt de visitatiecommissie deze standaard als **voldoende**.

Associate degrees

De visitatiecommissie heeft nog geen eindwerken kunnen beoordelen, aangezien er nog geen afgestudeerden zijn.

Wel heeft de commissie er vertrouwen in dat de gerealiseerde eindkwalificaties voldoende zullen zijn. Dit vertrouwen ontleent zij ten eerste aan het niveau van de eerste praktijkintegratieopdrachten op eindniveau die zij wel heeft kunnen inzien. Ten tweede ziet de commissie de uniforme werkwijze binnen de gehele LOI Hogeschool met betrekking tot de eindwerken (van Associate degrees, maar ook van bacheloropleidingen) als een waarborg voor dit eindniveau.

Bijlagen

Bijlage 1 Visitatiecommissie

Deskundigheid	De deskundigheid blijkt uit
a. deskundigheid ten aanzien van de ontwikkelingen in het vakgebied;	De heer Donker is vanuit zijn rol als opleidingsmanager CE verantwoordelijk en direct betrokken bij het up-to-date houden van deze opleiding. Tot 2016 was hij voorzitter van het landelijk overleg Commerce De heer Bieger is consultant op het gebied van business development, specifiek op het gebied van ICT Mevrouw Farmer is verantwoordelijk voor het up-to-date houden van een opleidingen in het economisch domein
b. internationale deskundigheid;	Mevrouw Farmer is een internationaal consultant op het gebied van online learning and testing. Tot 2016 was zij executive director van de online programs van Glion Institute of Higher Education (Zwitserland, UK). De heer Bieger heeft advies- en managementervaring inzake new business development voor internationals
c. werkvelddeskundigheid in het voor de opleiding relevante beroepenveld;	De heer Bieger is consultant op het gebied van business development, specifiek op het gebied van ICT
d. recente ervaring met het geven of ontwikkelen van onderwijs op het desbetreffende opleidingsniveau (bachelor of master) alsmede oriëntatie (hbo of wo) en deskundigheid ten aanzien van de door de opleiding gehanteerde onderwijsvorm(en) en toetsdeskundigheid ¹ ;	Mevrouw Farmer is een internationaal consultant op het gebied van online learning and testing. Tot 2016 was zij executive director van de online programs van Glion Institute of Higher Education (Zwitserland, UK). In beide rollen is ze verantwoordelijk voor en betrokken bij het ontwikkelen van online courses en assessment. De heer Koster is opleidingsmanager Commerciële Economie (CE) bij Hogeschool Windesheim en verantwoordelijk voor het curriculum en toetsing. Zelf treedt hij ook op als docent bij vakken sales en marketing. Toetsdeskundigheid verkreeg hij tijdens de opleiding tot Master of Education.
e. visitatie- of auditdeskundigheid;	De heer Van Aalst is voorzitter in vele visitaties Mevrouw Farmer participeerde in diverse internationale onderwijsvisitaties
f. studentgebonden deskundigheid.	De heer Stuijt studeert M Business Economics aan de Universiteit van Utrecht

¹ Hieronder worden bijvoorbeeld afstandsonderwijs, werkplekgerelateerd onderwijs, flexibel onderwijs competentiegericht onderwijs of onderwijs voor excellente studenten verstaan. Toetsdeskundigheid kan bijvoorbeeld worden aangetoond aan de hand van certificaten zoals BKO/SKO/BKE/SKE of lidmaatschappen van bijvoorbeeld toets- en examencommissies.

Bijlage 2a Programma algemene visitatie

Datum: 14 december 2016

Adres: Leidsedreef 2, Leiderdorp

Onderdeel	Functie	Tijd
Ontvangst panel		(8:45)-9:00
Overleg panel (besloten)		9:00-10:00
Sessie 1 Examencommissie en examinatoren		10:00-11:30
Robert van Barneveld Colette van Boheemen Theo van Boekel Paul Riegen Ted Crone Jeannet Sintemaartensdijk Michaël Gründeman Ellen te Pas	Voorzitter CELOI Ambtelijk secretaris CELOI Voorzitter ExCie Economics Voorzitter ExCie Business Administration Voorzitter ExCie Commerce Voorzitter ExCie Law Lid ExCie Technology Voorzitter ExCie Health	
Werklunch panel (besloten)		11:30-12:30
Sessie 2 Opleidingsmanagement		12:30-14:00
Maaïke Jonker Oscar Helfferich	Business Unit Manager Business Unit Manager	
Sessie 3, BVC ICT		14:00-15:00
Yuri Bobbert Maurice Behre	Voorzitter BVC ICT Lid BVC ICT	
Sessie 4, BVC overig		15:00-16:00
Robbert Karremans Petra Biemans Rogier Verbeek Jacqueline Niers Eliane van der Zalm Erik de Vries	Lid BVC Economics (BA Bedrijfseconomie, FSM, FRE) Voorzitter BVC BA (BA Bedrijfskunde, Management, MER, Ad FSM Verzekeringsadvies, Ad FSM Financieel Advies, Ad Management, Ad MER) Lid BVC Facility Management (BA en Ad) Lid BVC Commerce (BA CE, SBRM, Ad CE - Sales, Ad CE – Marketing, Ad SBRM – Retailmanagement) Lid BVC BA (BA en Ad Officemanagement) Lid BVC BA (BA en Ad Security Management)	
Inbelspreekuur		16:00-16:30
Overleg panel (besloten)		16:30-16:45
Beknopte terugkoppeling		16:45-17:00
Maaïke Jonker Oscar Helfferich Charlotte Schouw	Business Unit Manager Business Unit Manager Kwaliteitsmedewerker	

Bijlage 2b Programma opleidingsspecifieke visitatie

Datum: 19 januari 2017

Adres: Leidsedreef 2, Leiderdorp

Onderdeel	Functie	Tijd
Overleg panel (besloten)		8:45-10:00
Sessie 1 Opleidingsmanagement		10:00-11:30
Oscar Helfferich	<i>Business Unit Manager</i>	
Marie-Louise van Onna	<i>Programmamanager</i>	
Paul Riegen	<i>Programmaleider</i>	
Loes Verboon	<i>Servicemanager</i>	
Sessie 2 Docenten / ontwikkelaars		11:45-12:45
Tekla Hulscher	<i>Docent, stagedocent, coach</i>	
Jeroen Kramer	<i>Docent, examencorrector</i>	
Vicky Puls	<i>Docent, examencorrector, ontwikke- laar</i>	
Ilse Schrijver	<i>Afstudeerdocent</i>	
Werklunch panel (besloten), rondleiding door LOI-gebouw, presentatie digitale leeromgeving		12:45-13:45
Sessie 3 Studenten en alumni		13:45-14:45
Erwin van Buul	<i>Student Hbo CE</i>	
Leon van Uffelen	<i>Student Hbo CE</i>	
Wessel de Vries	<i>Student Hbo CE</i>	
Martijn Schotel	<i>Alumnus Hbo CE</i>	
Overleg panel (besloten)		14:45-16:15
Beknopte terugkoppeling		16:15-16:45
Oscar Helfferich	<i>Business Unit Manager</i>	
Marie-Louise van Onna	<i>Programmamanager</i>	
Paul Riegen	<i>Programmaleider</i>	
Loes Verboon	<i>Servicemanager</i>	
Charlotte Schouw	<i>Kwaliteitsmedewerker</i>	

Bijlage 3 Kwantitatieve gegevens

Uitval uit het eerste jaar

Aangezien onze studenten geen vast studieschema volgen en op elk moment binnen een jaar kunnen instromen is het niet exact aan te geven op welk moment binnen hun opleiding zij gestopt zijn. Bij benadering kunnen wij aangeven wat het percentage studenten is dat stopt binnen een jaar na inschrijving. Onder cohort verstaan wij alle studenten die zich in dat jaar hebben ingeschreven.

Cohort	Percentage
2010	50%
2011	32,5%
2012	46,4%
2013	31,9%
2014	34,8%
2015	30,1%

Docentkwaliteit

Onderstaande tabel geeft het aandeel docenten met wo-master en het aandeel docenten met een PhD aan ten opzichte van het totaal aantal docenten:

Docenten met wo-master	Docenten met PhD
51,9%	4,9%

Student-docentratio

Gezien het type onderwijs dat wij verzorgen is het niet mogelijk een zinvolle student-docentratio weer te geven. Onze norm is dat inzendopgaven binnen 48 uur worden beantwoord. Bij elke module zijn minimaal twee docenten betrokken.

Contacturen

Studenten krijgen binnen 48 uur feedback op de inzendopgaven. Tevens is er, op ieder moment dat de student dat wenst, via de digitale leeromgeving contact tussen de student en zijn of haar docent.

Bijlage 4 Eindkwalificaties

Afstudeervariant Competenties	Dublin descrip- toren	Account Management	Marketing management
1. Ondernemerschap	Kennis en inzicht Toepassen ken- nis en inzicht Oordeelsvorming	(Koop)gedrag van klanten, organisaties en concurrenten analyseren en beïnvloeden	• (Merk)gedrag van klanten, organisaties en concurrenten analyseren en beïnvloeden • Productinnovatie-plan opstellen en verantwoorden
2. Marktonderzoek	Kennis en inzicht Toepassen ken- nis en inzicht Oordeelsvorming	• Klantanalyses uitvoeren • (Koop)gedrag van klanten, organisaties en concurrenten analyseren en beïnvloeden	• Marktonderzoek uitvoeren • (Merk)gedrag van klanten, organisaties en concurrenten analyseren en beïnvloeden
3. Bedrijfs- en omgevingsanalyse	Kennis en inzicht Toepassen ken- nis en inzicht Oordeelsvorming	• (Koop)gedrag van klanten, organisaties en concurrenten analyseren en beïnvloeden	• Marktonderzoek uitvoeren • (Merk)gedrag van klanten, organisaties en concurrenten analyseren en beïnvloeden
4. Marketingplannen en- uitvoering	Toepassen ken- nis en inzicht Oordeelsvorming	• Accountplan opstellen en verantwoorden • Key-accountmanagement toepassen • Verkoop/communicatie “channels” bepalen	• Productinnovatie-plan opstellen en verantwoorden • Online marketing-instrumenten inzetten • Marketingcommunicatieplan opstellen en verantwoorden • Verkoop/communicatie “channels” bepalen
5. Opstellen, uitvoeren en bijstellen van plannen van- uit het marketing-beleid	Toepassen ken- nis en inzicht Oordeelsvorming	• Accountplan opstellen en verantwoorden • Accountplan implementeren	• Productinnovatie-plan opstellen en verantwoorden • Productinnovatie-plan implementeren • Marketingcommunicatieplan opstellen en verantwoorden

Afstudeervariant Competenties	Dublin descriptoren	Account Management	Marketing management
6. Verkoop	Toepassen kennis en inzicht Oordeelsvorming	• Klantanalyses uitvoeren • Accountplan opstellen en verantwoorden • Key-accountmanagement toepassen • Verkoopgesprekken voeren • Acquisitie voeren • Relaties met klanten opbouwen en beheren • Verkoop/communicatie “channels” bepalen	• Online marketing-instrumenten inzetten • Adviesgesprekken voeren • Verkoop/communicatie “channels” bepalen
7. Communicatie	Communicatie Toepassen kennis en inzicht	• Relaties met klanten opbouwen en beheren	• Adviesgesprekken voeren
8. Marketingcommunicatie			
9. Leiderschap en management	Toepassen kennis en inzicht Oordeelsvorming	• Accountplan implementeren	• Productinnovatie-plan implementeren • Managen van projecten
10. Sociale en communicatieve competentie	Communicatie	• Verkoopgesprekken voeren • Acquisitie voeren • Relaties met klanten opbouwen en beheren • Plannen presenteren en beargumenteren • Samenwerken	• Adviesgesprekken voeren • Plannen presenteren en beargumenteren • Samenwerken
11. Zelfsturende competentie	Leervaardigheden	• Klantgericht denken • Plannen presenteren en beargumenteren • Zelfstandig werken	• Klantgericht denken • Creatief en out of the box denken • Plannen presenteren en beargumenteren • Zelfstandig werken

Bijlage 5 Programmaoverzicht

Curriculum en examenplan hbo Commerciële Economie	EC	Toetsvorm
Thema 1: Oriëntatie marketing en sales		
Inleiding commerciële economie	16	Intern examen LOI
Oriëntatie sales	5	Praktijkopdracht
Inleiding digitaal portfolio	0	Portfolio
Praktijkintegratie-opdracht Oriëntatie marketing en sales	2	Praktijkopdracht
Thema 2: Marktgericht ondernemen		
Management en organisatie	6	Intern examen LOI
Projectmanagement Foundation	3	Extern examen Exin
Inleiding bedrijfseconomie	11	Intern examen LOI
Praktijkintegratie-opdracht Marktgericht onderne- men	2	Praktijkopdracht
Thema 3: Marketing communicatie		
Zakelijk Engels niveau B2	10	Extern examen British Council
Professionele communicatie	3	Intern examen LOI
Praktijkintegratie-opdracht Marketing communicatie	2	Praktijkopdracht
Totaal propedeuse	60	
Thema 4: Marketing Intelligence		
Kennismanagement	6	Praktijkopdracht
Inleiding onderzoeksvaardigheden	7	Intern examen LOI
Marktonderzoek	7	Praktijkopdracht
Praktijkintegratie-opdracht Marketing Intelligence	6	Praktijkopdracht
Thema 5: Het creëren van klantwaarde		
Marketingmanagement	16	Extern examen NIMA
Online marketing	7	Intern examen LOI
Marketing accountability	6	Praktijkopdracht
Identiteit en imago	3	Praktijkopdracht
Praktijkintegratie-opdracht Het creëren van klantwaarde	6	Praktijkopdracht

Module	EC	Toetsvorm
Thema 6: Relatiemanagement		
CRM	7	Intern examen LOI en praktijkopdracht
Inkoop en leveranciers	6	Intern examen LOI
Interculturele communicatie	6	Intern examen LOI
Adviesvaardigheden	4	Praktijkopdracht
Praktijkintegratie-opdracht Relatiemanagement	6	Praktijkopdracht
Thema uitstroom Accountmanagement (keuzeminor; deze of Marketingmanagement)		
Accountmanagement	7	Eindopdracht
Acquisitie en relatiebeheer	4	Eindopdracht
Koopgedrag	7	Eindopdracht
Channel Management	4	Praktijkopdracht
Praktijkintegratie-opdracht uitstroom accountmanagement	8	Praktijkopdracht
Thema uitstroom Marketingmanagement (keuzeminor; deze of Accountmanagement)		
Brandmanagement	7	Intern examen LOI en eindopdracht
Social Media voor CE	4	Praktijkopdracht
Product- en innovatiemanagement	7	Praktijkopdracht
Channel Management	4	Praktijkopdracht
Praktijkintegratie-opdracht uitstroom marketingmanagement (Deze praktijkopdrachten bestaan uit 2 delen: marketingmanagement 5 EC + managementvaardigheden 3 EC)	8	Praktijkopdracht
Keuzevak (modules waarvan examenvorm al genoemd is, zijn weggelaten)		
Brandmanagement, Accountmanagement, Koopgedrag, Product- en innovatiemanagement	7	Intern examen LOI en eindopdracht
Stage (B)	30	Praktijkopdracht (stageverslag)
Afstudeeropdracht (B)	20	Eindwerkstuk + mondeling examen
Totaal Hbo Commerciële Economie	240	

Curriculum Ad Sales			Curriculum Ad Marketing		
Module	EC	Toetsvorm	Module	EC	Toetsvorm
Thema 1: Oriëntatie marketing en sales			Thema 1: Oriëntatie marketing en sales		
Inleiding commerciële economie	16	Intern examen LOI	Inleiding commerciële economie	16	Intern examen LOI
Oriëntatie sales	5	Praktijkopdracht	Oriëntatie sales	5	Praktijkopdracht
Inleiding digitaal portfolio	0	Portfolio	Inleiding digitaal portfolio	0	Portfolio
Praktijkintegratie-opdracht Oriëntatie marketing en sales	2	Praktijkopdracht	Praktijkintegratie-opdracht Oriëntatie marketing en sales	2	Praktijkopdracht
Thema 2: Marktgericht ondernemen			Thema 2: Marktgericht ondernemen		
Management en organisatie	6	Intern examen LOI	Management en organisatie	6	Intern examen LOI
Projectmanagement Foundation	3	Extern examen Exin	Projectmanagement Foundation	3	Extern examen Exin
Inleiding bedrijfs-economie	11	Intern examen LOI	Inleiding bedrijfs-economie	11	Intern examen LOI
Praktijkintegratie-opdracht Marktgericht ondernemen	2	Praktijkopdracht	Praktijkintegratie-opdracht Marktgericht ondernemen	2	Praktijkopdracht
Thema 3: Marketing communicatie			Thema 3: Marketing communicatie		
Zakelijk Engels niveau B2	10	Extern examen British Council	Zakelijk Engels niveau B2	10	Extern examen British Council
Professionele communicatie	3	Intern examen LOI	Professionele communicatie	3	Intern examen LOI
Praktijkintegratie-opdracht Marketing communicatie	2	Praktijkopdracht	Praktijkintegratie-opdracht Marketing communicatie	2	Praktijkopdracht
Totaal propedeuse	60		Totaal propedeuse	60	
Curriculum Ad Sales			Curriculum Ad Marketing		
Module	EC	Toetsvorm	Module	EC	Toetsvorm
Thema 4: Relatiebeheer			Thema 4: Marketing management		
CRM	7	Intern examen LOI en praktijkopdracht	Inleiding Onderzoeksvaardigheden	7	Intern examen LOI

Adviesvaardigheden	4	Praktijkopdracht	Social Media voor CE	4	Praktijkopdracht
Acquisitie en Relatiebeheer	4	Eindopdracht	Marketingcommunicatie	6	Intern examen LOI
Praktijkintegratie-opdracht Relatiebeheer	6	Praktijkopdracht	Praktijkintegratie-opdracht marketingmanagement	5	Eindopdracht
Thema 5: Klanten en kanalen			Thema 5: Marketingplan		
Inleiding onderzoeksvaardigheden	7	Intern examen LOI	Marketing management	16	Extern NIMA
Koopgedrag	7	Eindopdracht	Marktonderzoek	7	Praktijkopdracht
Channelmanagement	4	Praktijkopdracht			
Inkoop en leveranciers	6	Intern examen LOI			
Stage (A)	10	Praktijkopdracht (stageverslag)	Stage (A)	10	Praktijkopdracht (stageverslag)
Afstudeeropdracht (A)	5	Eindwerkstuk + mondeling examen	Afstudeeropdracht (A)	5	Eindwerkstuk + mondeling examen
Totaal Ad Sales	120		Totaal Ad Marketing	120	

Bijlage 6 Bestudeerde documenten

Voor het bezoek heeft de commissie de afstudeerwerken bestudeerd van de studenten met de volgende student-nummers:

- 57078599
- 73269093
- 62484486

Tijdens het bezoek heeft de commissie onder meer de volgende documenten bestudeerd:

- Overzicht literatuur
- Documentatiemappen per standaard
- Module-informatie en toetsen (digitaal)

De volgende documenten waren digitaal beschikbaar:

- Onderwijs- en examenregeling CE
- Landelijk beroeps en competentieprofiel Commerciële Economie
- Overzicht domeincompetenties en eindkwalificaties
- Overzicht leden BVC Commerce
- Overzicht ext. Mw. CE incl. Ad
- Overzicht leden ExCo Commerce
- Afstudeerwerken

Bijlage 7 Rapport algemene visitatie

Inleiding

In de eerste helft van 2017 voert AeQui VBI acht visitaties uit bij LOI Hogeschool voor zeventien opleidingsbeoordelingen. Doordat LOI een aantal aspecten centraal aanstuurt en uitvoert, ontstaat onvermijdelijk veel herhaling tijdens de visitaties. Vooruitlopend op de opleidingsvisitaties heeft AeQui er samen met LOI Hogeschool dan ook voor gekozen om met een visitatiecommissie LOI Hogeschool voorafgaand aan de opleidingsvisitaties te bezoeken om enkele algemene aspecten te bespreken en ook nader uit te diepen. Het betreft de inrichting van de examencommissies, de inrichting van de beroepenveldcommissies en het didactisch concept. De individuele visitatiedagen kunnen zich vervolgens specifiek richten op de opleiding die dan gevisiteerd wordt.

De informatie uit deze algemene visitatiedag wordt als input gebruikt door de visitatiecommissies bij de betreffende opleidingen, en kan aanleiding geven tot aanvullende of specifieke vragen die dan tijdens de opleidingsvisitatie kunnen worden beantwoord. Het vormt daarmee een basis voor de bevindingen en conclusies van deze visitatiecommissies op opleidingsniveau.

De instelling

De Leidse Onderwijsinstellingen (LOI) bestaat sinds 1923. Het instituut is begonnen als een opleider voor administratief-economische cursussen. In de loop van haar bestaan is de LOI uitgegroeid tot een onderwijsinstelling met een breed aanbod van cursussen, mbo- en hbo-opleidingen. LOI Hogeschool is in 1996 als onderdeel van LOI opgericht. De missie luidt: 'Het aanbieden van toegankelijk en arbeidsmarktrelevant afstandsonderwijs, dat zich voor de student kenmerkt door een individueel en flexibel leerroute, maximale onafhankelijkheid van tijd, plaats en tempo, continue beschikbaarheid van begeleiding, technische eenvoud en betaalbaar collegegeld.' LOI Hogeschool startte aanvankelijk voorzichtig met enkele opleidingen die goed in de markt lagen. Nu is het een hogeschool met een breed scala aan hbo-bachelor-opleidingen en Associate degree-programma's. In de afgelopen jaren is LOI Hogeschool een aantal van deze opleiding ook klassikaal gaan aanbieden.

De visitatie

LOI Hogeschool heeft aan AeQui VBI opdracht gegeven de onderhavige algemene visitatiedag uit te voeren. Hiertoe heeft AeQui een onafhankelijke en

ter zake kundige commissie samengesteld. Met LOI Hogeschool heeft een voorbereidend gesprek plaatsgevonden. In dat gesprek is het programma en de invulling van de gesprekken en gesprekspartners vastgesteld. De visitatiecommissie heeft tijdens de visitatie dit programma doorlopen.

LOI Hogeschool heeft twee weken voorafgaand aan het visitatiebezoek een aankondiging verspreid voor het geplande open spreekuur. Er hebben acht studenten van verschillende opleidingen gebruik gemaakt van deze mogelijkheid. AeQui neemt de bevindingen uit de gesprekken mee naar de betreffende opleidingsvisitaties.

De commissie heeft zich aan de hand van de door de opleiding verstrekte documenten op de beoordeling voorbereid. De visitatie heeft op 14 december 2016 plaatsgevonden volgens het programma dat in bijlage 2 is weergegeven. Aan het einde van de visitatie is LOI Hogeschool in kennis gesteld van de bevindingen en conclusies van de commissie. Deze rapportage is in concept toegestuurd aan LOI Hogeschool. De reactie van de opleiding is verwerkt tot deze definitieve rapportage.

1. Didactisch model

LOI Hogeschool heeft haar didactisch model dit jaar vernieuwd. Er zijn drie aanscherpingen ten opzichte van het vorige didactisch model: het onderwijs wordt vraaggerichter en flexibeler, er wordt validatie onafhankelijk van de leerweg mogelijk en het online leren wordt verder versterkt. De student kan kiezen uit drie leerwegen: de online leerweg, de werkplek leerweg en de online leerweg inclusief klassikale bijeenkomsten. LOI Hogeschool kiest met deze opzet voor een bij de missie en visie passend didactisch model. Dit model is adequaat vertaald in onderwijs en toetsing. LOI Hogeschool is sterk in het faciliteren van online leren en zet de komende jaren fors in om dit verder uit te bouwen.

Bevindingen

De missie van LOI Hogeschool luidt: ‘Het aanbieden van een uitdagende en relevante leerervaring met voor de klant een individueel en flexibel leerpad, maximale zelfstandigheid, onafhankelijkheid van tijd, plaats, tempo, apparaat, continue beschikbaarheid van begeleiding en beoordeling, technische eenvoud voor een betaalbare prijs.’

De onderwijsvisie is als volgt samengevat: ‘Om adequaat te reageren op zowel verwachtingen van de lerende student als van het afnemend beroepenveld is het credo: LOI Hogeschool verkoopt een moderne, relevante leerervaring. Onderwijskundige pijlers zijn toets-, praktijk- en spelgericht leren. Door de standaardisatie van producten en diensten rond onderwijs en examinering vergoederd door te voeren wordt binnen LOI Hogeschool operationele excellentie bereikt. In combinatie met een open afstemming van het product met de arbeidsmarkt brengt LOI Hogeschool zich zo in de positie om de individuele student en het werkveld te bedienen met relevante, flexibele opleidingen met ‘on demand’ begeleiding en certificering.’

Het didactisch model van LOI Hogeschool volgt de missie en visie. LOI Hogeschool beschrijft dit model in het document ‘Didactisch model LOI Hogeschool versie 4.0’ van 7 november 2016. Het doel van het document is als volgt verwoord: ‘Het Didactisch model LOI Hogeschool vertelt het verhaal hoe LOI Hogeschool flexibel onderwijs vormgeeft, dat door middel van leeruitkomsten aansluit op de behoeftes van het werkveld en de student. Alle opleidingen van LOI Hogeschool, de masters, bachelors, Associate degrees en korte programma’s, worden conform dit model vormgegeven. Het laat zien hoe LOI Hogeschool haar onderwijs flexibiliseert en vraaggericht maakt door het aan te laten sluiten op de wensen van het werkveld en de verschillende beginsituaties

van de studenten. Het model is daarmee een uitwerking van de missie en visie van LOI Hogeschool.’ Hierbij wordt volgens LOI Hogeschool verder gebouwd op de kracht van eerdere didactische modellen, waarbij LOI Hogeschool ook een sterke focus had op opleiden ten behoeve van het werkveld, rekening houdend met de individuele situatie van studenten.

LOI Hogeschool beschrijft in het document hoe zij onderwijs ontwikkelt. Ze begint bij het werkveld en wetgeving. Daarna ontwerpt ze een passend programma in overleg met dat werkveld, maakt een verdieping van het programma in leeruitkomsten en ontwerpt passende validatie/toetsing en eventueel alternatieve validatie. Ook beschrijft LOI Hogeschool hoe leerwegen ontwikkeld worden richting deze leeruitkomsten en hoe de student precies de andere kant op de beweging maakt, zoals afgesproken in de individuele onderwijsovereenkomst.

De visitatiecommissie heeft het didactisch model besproken met leden van het management van LOI Hogeschool. Zij gaven aan dat het nieuwe didactische model volgt op het vorige model van 2013 en mede naar aanleiding van de pilot flexibilisering en vraagfinanciering is ingericht. Het model is op drie punten aangescherpt ten opzichte van het vorige:

1. Werken met leeruitkomsten. Het gaat niet meer alleen om kennen en kunnen maar ook om de wijze waarop de student dit kan aantonen. Het onderwijs wordt vraaggerichter en flexibeler. Het is duidelijker wat een student al kan en hoe hij dat kan bewijzen. Studenten moeten ook het onderwijs kunnen blijven volgen. Onderwijs blijft ten grondslag liggen aan de leeruitkomst. LOI Hogeschool werkt met eenheden van 5 EC, 10 EC en 15 EC. De eenheden zijn opgenomen in clusters van 30 EC. Dit

- past bij het toekennen van vouchers van 30 EC bij het project vraagfinanciering.
- 2- Validatie onafhankelijk van de leerweg. LOI Hogeschool was gewend om op basis van EVK's (extern verworven kwalificaties) vrijstellingen te verlenen. Sinds anderhalf jaar heeft LOI Hogeschool ervaring met EVC-trajecten. In de opleiding valideren van leeruitkomsten is nieuw. Dit kan van nut zijn als een student tijdens de opleiding bijvoorbeeld ervaring opdoet in een functie, waardoor leeruitkomsten gevalideerd kunnen worden.
 3. Verder versterken van online leren. Hogeschool LOI is in verschillende fasen bezig met het steviger neerzetten van haar 'landschap IT'. Een voorbeeld van een praktische toepassing is het werken met web-colleges met de mogelijkheid voor vragen stellen.

Een curriculum wordt opgebouwd uit programma-leeruitkomsten, gebundeld in clusters, nader uitgewerkt in de leeruitkomsten per module binnen die clusters. Om deze leeruitkomsten te behalen biedt LOI Hogeschool verschillende leerwegen aan. Afhankelijk van de situatie kan de student kiezen uit drie leerwegen, of deze met elkaar combineren.

De online leerweg is de klassieke LOI-leerweg, waarbij de student op eigen plek en eigen tempo zelfstandig studeert.

De werkplek leerweg is de online vorm, gecombineerd met leren op de werkplek, bijvoorbeeld door het maken van beroepsproducten.

De online leerweg inclusief klassikale bijeenkomsten is de leerweg, waarbij de online leerweg ondersteund wordt door lesbijeenkomsten.

Niet bij elke leerweg past elke leeruitkomst. De werkplekleerweg is alleen geschikt voor leeruitkomsten die zo gedefinieerd zijn. LOI Hogeschool bepaalt dan ook van te voren welke eenheden van leeruitkomsten op die wijze verworven moeten worden. Voor die modules is een relevante werk- of stageplek nodig. De keuze tussen online of online met klassikale bijeenkomsten is aan de student. Als er voldoende schaalgrootte is zal LOI Hogeschool de klassikale leerweg aanbieden. De student maakt een keuze bij inschrijving. Kiest de student voor klassikaal, dan is de online leerweg ingegrepen: de student kan altijd

kieszen om een module online in plaats van klassikaal te doen. In het kader van het versterken van haar online leren heeft LOI Hogeschool reeds een plan liggen om deze flexibiliteit uit te gaan breiden. Studenten van de online leerweg kunnen dan per module aangegeven of ze met de klassikale bijeenkomsten mee willen doen.

In het document 'Methoden voor validatie' van oktober 2016 beschrijft LOI Hogeschool welke methoden en instrumenten LOI Hogeschool inzet om (door de student) verworven leeruitkomsten summatief te toetsen en te beoordelen. Hiervoor ontwikkelt LOI Hogeschool toetsing per module en alternatieve validatie voor diezelfde modules.

LOI Hogeschool gebruikt de indeling van Bloom voor het vaststellen van de bij de leeruitkomsten passende toetsvorm. De Piramide van Miller wordt in het document als alternatieve methode beschreven. De visitatiecommissie heeft in de gesprekken nagevraagd wat de reden is voor het gebruiken van twee verschillende modellen. LOI Hogeschool heeft toegelicht dat op dit moment het model van Bloom wordt gebruikt. Dit komt terug in de toetsmatrijzen. Sommige ontwikkelaars gaven echter aan dat zij graag met Miller willen werken. Het is de bedoeling om het in de toekomst mogelijk te maken ontwikkelaars zelf te laten kiezen voor één van beide methoden. Daarop wordt de instructie voor ontwikkelaars en de toetsmatrijs aangepast.

Overwegingen

De visitatiecommissie heeft de documentatie over het didactisch model en de uitwerking van het model in de opleidingen bestudeerd en besproken met de verschillende gesprekspartners. De visitatiecommissie stelt vast dat de LOI Hogeschool een onderscheidend didactisch model aanbiedt, waarbij zij een voorsprong op andere aanbieders heeft op het terrein van het faciliteren van online leren. LOI Hogeschool is sterk in het bieden van individuele begeleiding en het aanbieden van individuele leerroutes.

De visitatiecommissie is van mening dat LOI Hogeschool het didactisch model goed vertaalt in methoden voor validatie, waarbij aandacht is voor zowel leerwegaafhankelijke toetsing van modules als alternatieve vormen van validatie.

De visitatiecommissie vindt in het document 'Didactisch model LOI Hogeschool versie 4.0' een uitstekende procesbeschrijving. Het document is geen uitgebreide conceptuele onderbouwing van het didactisch concept. Uit de gesprekken blijkt dat die onderbouwing wel in de hoofden zit van de medewerkers, en ook deels is terug te vinden in oudere versies van het didactisch model.

LOI Hogeschool zet stevige ambities neer voor de invoering van flexibeler onderwijs, samen met het

versterken van het online leren. De visitatiecommissie heeft waardering voor de ambities, die goed aansluiten bij de visie en missie van LOI Hogeschool, en stelt vast dat de LOI Hogeschool voor deze ambities een concrete planning heeft opgesteld. De visitatiecommissie heeft er vertrouwen in dat LOI Hogeschool de vernieuwingen zal weten te realiseren.

2. Examencommissies

LOI Hogeschool kent een centrale examencommissie (CELOI) en acht examencommissies van domeinen waar meerdere opleidingen toe behoren. De CELOI houdt zich op beleidsmatig niveau met verschillende examencommissietaken bezig. De domeincommissie bewaakt de kwaliteit van de examinering in de opleidingen en het eindniveau van studenten. De taakverdeling en afstemming tussen de CELOI en de examencommissie van de domeinen is adequaat. LOI Hogeschool beschikt met de CELOI en de verschillende domeincommissies over een goed werkend stelsel van examencommissies.

Bevindingen

LOI Hogeschool beschikt over een centrale examencommissie (CELOI) en over acht examencommissies van domeinen, waar meerdere opleidingen onder vallen. De commissie heeft gesproken met vertegenwoordigers van de zes domeinexamencommissies Business Administration, Commerce, Economics, Health, Law en Technology en van de CELOI.

De CELOI is samengesteld uit een voorzitter, twee vicevoorzitters en de voorzitters van de examencommissies. Daarnaast hebben een toetsdeskundige en een EVC-deskundige zitting in de CELOI.

De CELOI is het orgaan dat zich op beleidsmatig niveau met verschillende examencommissietaken bezig houdt. De CELOI is daarom onder meer verantwoordelijk voor:

- Het vaststellen van de kaders en procedures die betrekking hebben op vrijstellingen, de borging van de examenkwaliteit, de uitslagbepaling, de borging van het eindniveau, de uitreiking van getuigschriften, de aanwijzing van examinatoren;
- Het vaststellen van regels over de uitvoering van taken, bevoegdheden en maatregelen die betrekking hebben op fraude en plagiaat;
- Jaarlijks een verslag van werkzaamheden aan het bestuur verstrekken;
- Het op peil houden van de eigen deskundigheid;
- Het gevraagd en ongevraagd geven van advies aan het bestuur van LOI.

De CELOI vergadert ieder jaar formeel drie keer. Naast de input vanuit de LOI leveren de domeinvoorzitters de belangrijkste informatie tijdens de CELOI-vergadering. Alle voorzitters leveren voor de vergadering een beknopte rapportage aan waarin de belangrijkste gebeurtenissen van de voorgaande periode worden aangegeven. Deze rapportages

worden tijdens de CELOI vergaderingen met alle voorzitters besproken.

De domeincommissie is het orgaan dat de kwaliteit van de opleidingen en daarmee het eindniveau van studenten garandeert. De domeincommissie heeft onder meer als taak:

- het borgen van de kwaliteit van de examens;
- het borgen van het niveau van de getuigschriften;
- het toezicht op de uitvoering van de examinering en de uitslagbepaling;
- het toezicht op de uitvoering van het vrijstellingsbeleid;
- het toezicht op examinatoren;
- het beoordelen van de aan de examencommissie voorgelegde onregelmatigheden;
- het op peil houden van de eigen deskundigheid;
- het driemaal per jaar beleggen van een formele vergadering;
- zo vaak als noodzakelijk is voor een goede vervulling van haar taken informeel overleggen;
- rapportage over haar werkzaamheden en besluiten aan de CELOI.

De domeincommissies bestaan uit minstens drie leden. Van deze leden is in ieder geval één lid betrokken bij de opleiding en één lid volkomen extern. Eventuele andere rollen die commissieleden bij de LOI vervullen worden geregistreerd en wanneer een commissielid in een andere rol bij een (student)casus betrokken is dan onthoudt hij zich van stemming.

De visitatiecommissie heeft het functioneren van de CELOI en de examencommissies van de domeinen besproken met de ambtelijk secretaris van de CELOI, voorzitters en een lid van de commissies. Thema's die in het afgelopen jaar hebben gespeeld in de commissies zijn beleid rond fraude, de geldigheidsduur van vrijstellingen en de consequenties van

digitale toetsing. Ook de leerwegaafhankelijke toetsing als onderdeel van de pilot flexibilisering is onder de aandacht van de examencommissies.

Overwegingen

De visitatiecommissie concludeert op basis van de gesprekken en de documentatie dat de CELOI en de examencommissies van de domeinen hun taken uitstekend uitvoeren. De taakverdeling tussen de CELOI en de examencommissie van de domeinen is adequaat. De verantwoordelijkheid van de CELOI ligt zichtbaar op procedureel en beleidsmatig vlak terwijl

de inhoudelijke borging plaatsvindt in de verschillende domeincommissies. Op deze wijze is het haalbaar om de kwaliteit van toetsen en tentamens op opleidingsniveau te borgen en zich een eigenstandig en kritisch oordeel te vormen over het eindniveau van de opleidingen.

De visitatiecommissie kan zich vinden in een aangescherpte methodiek rond het aftreden van examencommissieleden. LOI Hogeschool borgt zo de continuïteit van de deskundigheid in de diverse commissies, stelt de visitatiecommissie vast.

3. Beroepenveldcommissies

LOI Hogeschool beschikt per domein over een beroepenveldcommissie. Deze commissies komen twee maal per jaar bij elkaar. De afzonderlijke leden worden daarnaast regelmatig geconsulteerd. De LOI Hogeschool heeft mede door de zeer goed functionerende beroepenveldcommissies een sterke band met het werkveld. Ontwikkelingen in het werkveld kunnen vlot worden verwerkt in de onderwijsprogramma's.

Bevindingen

Voor ieder van de zes domeinen is een beroepenveldcommissie ingericht. Iedere beroepenveldcommissie behandelt de opleidingen van het betreffende domein. De beroepenveldcommissie Business Administration omvat bijvoorbeeld de opleidingen Management, Bedrijfskunde, MER, Office management, Toerisme en recreatie, Logistiek en economie en Security management. De leden van de beroepenveldcommissies zijn afkomstig uit werkvelden passend bij de verschillende opleidingen. Een beroepenveldcommissie heeft minimaal vier leden.

Formeel komen de beroepenveldcommissies twee maal per jaar bij elkaar. Bij een overleg zijn enkele medewerkers van LOI Hogeschool aanwezig.

De visitatiecommissie heeft gesproken met leden van de verschillende beroepenveldcommissies. Uit deze gesprekken blijkt dat de leden individueel (veel) vaker worden geconsulteerd door LOI Hogeschool. De leden gaven aan dat zij zien dat LOI Hogeschool goed luistert naar de adviezen en er waar mogelijk gehoor aan geeft. Zij gaven een aantal voorbeelden ter illustratie. De commissies ontvangen altijd terugkoppeling op het al dan niet opvolgen van adviezen door LOI Hogeschool, aldus de commissieleden.

Op grensvlakken tussen domeinen zouden nieuwe opleidingen kunnen ontstaan. Een voorbeeld is een opleiding voor digital marketeers op het grensvlak tussen marketing en ICT. Leden van de beroepenveldcommissie gaven aan dat kruisbestuiving tussen de commissies nog te beperkt plaatsvindt om dit te faciliteren. Wel heeft er al enige verkenning plaatsgevonden.

Overwegingen

De visitatiecommissie stelt vast dat de beroepenveldcommissies uitstekend functioneren. De bezetting van de verschillende commissies is sterk. De leden zijn zeer betrokken bij de opleidingen en denken continu mee over de aansluiting van de opleidingen op ontwikkelingen in het werkveld. Uit de gesprekken blijkt dat LOI Hogeschool een intensieve samenwerking met de beroepenveldcommissies hoog in het vaandel heeft staan. Nieuwe ontwikkelingen in de hogeschool, zoals het formuleren van leeruitkomsten, wordt zichtbaar samen met het werkveld opgepakt.

Het is de visitatiecommissie duidelijk geworden dat de leden van de beroepenveldcommissies nauw contact onderhouden met de LOI Hogeschool, ook buiten de twee formele zittingen per jaar.

De visitatiecommissie heeft er waardering voor dat de beroepenveldcommissies oog hebben voor mogelijke kruisbestuiving met andere beroepenveldcommissies en moedigt LOI Hogeschool aan om dit optimaal te faciliteren.

De leden van de beroepenveldcommissies hebben zelf initiatief genomen om aftreedschema's in te voeren. Bekeken wordt of het invoeren van een zittingsperiode van vijf jaar passend is, waarna wordt geëvalueerd of langer aanblijven zinvol is. Hoewel het een ander gewicht heeft dan bij de examencommissies, kan de visitatiecommissie zich vinden in het reguleren van aftreden van leden, om te voorkomen dat te veel ervaring in één keer verdwijnt.

Bijlage Bestudeerde documenten generieke visitatiedag

Noot: de commissie heeft de concretisering van het didactisch model bestudeerd middels een aantal modules die zij heeft geselecteerd uit de Informatica opleidingen.

Modulenaam binnen BQ 1370 Hbo Informatica	Titel / soort lesmateriaal	Vindplaats
Inleiding onderzoek doen – 21608	Studiewijzer (digitaal)	Leerpap in Campus
	Wat is onderzoek: praktijkboek	boek
	Inzendopgaven 255M1 t/m 255M7	Leerpap in Campus
	Modeluitwerkingen / correctierichtlijnen	LOI map
iEXA Infrastructure - 19916	Studiewijzer (digitaal)	Leerpap in Campus
	AIV – Informatiekunde voor het HBO	boek
	Bedrijfsinformatiesystemen	boek
	ICT-Infrastructuur en Datacommunicatie	boek
	Inzendopgaven 238R1 t/m 238R5	Leerpap in Campus
	Modeluitwerkingen / correctierichtlijnen	LOI map
Projectmethodieken: PRINCE2 Foundation en Agile Scrum Foundation - 19917	Studiewijzer (digitaal)	Leerpap in Campus
	Reader PRINCE2	LOI map PRINCE2
	Succes met Scrum	boek
	Inzendopgaven 243Q1 t/m 243Q2	Leerpap in Campus
	Modeluitwerkingen / correctierichtlijnen	LOI map
iEXA Support and enable – 20908	Studiewijzer (digitaal)	Leerpap in Campus
	Grip op requirements	boek
	Fundamentals of contract and comm. Man.	Boek
	Leerboek HRM	boek
	Training fundamentals	boek
	Inzendopgaven 254Y1 t/m 254Y5	Leerpap in Campus
	Modeluitwerkingen / correctierichtlijnen	LOI map
Verdieping onderzoeksvaardigheden – 20625	Studiewijzer (digitaal)	Leerpap in Campus
	Methoden en technieken van onderzoek	boek
	Logisch en kritisch denken	boek
	Inzendopgaven 257C1 t/m 257C6	Leerpap in Campus
	Modeluitwerkingen / correctierichtlijnen	LOI map
PIO Implementatie en beheer – 19918	Studiewijzer (digitaal)	Leerpap in Campus
	Inzendopgaven 239P1 t/m 239P9	Leerpap in Campus
	Modeluitwerkingen / correctierichtlijnen	LOI map
PIO Management – 20909	Studiewijzer (digitaal)	Leerpap in Campus
	Inzendopgaven 247A1 t/m 247A8	Leerpap in Campus
	Modeluitwerkingen / correctierichtlijnen	LOI map

Bijlage 8 Onafhankelijkheidsverklaringen

Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring

voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende verklaart hierbij het volgende:

Ik ben verzocht op te treden als lid van de visitatiecommissie van de opleiding Commerciële Economie van LOI Hogeschool. Ik ben bereid en in staat deze rol te vervullen op een wijze die overeenkomt met de NVAO Gedragscode voor Panelleden.

Tevens verklaar ik 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;
- zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben;
- strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan mij bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken;
- op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Aldus opgemaakt,

Handtekening:



Naam:

Linda van der Grysparde

Datum:

19 januari 2017

Plaats:

Leiderdorp

Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring

voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende verklaart hierbij het volgende:

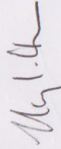
Ik ben verzocht op te treden als lid van de visitatiecommissie van de opleiding Master of Business Administration van Stichting LOI Hoger Onderwijs. Ik ben bereid en in staat deze rol te vervullen op een wijze die overeenkomt met de NVAO Gedragscode voor Panelleden.

Tevens verklaar ik 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;
- zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben;
- strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan mij bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken;
- op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Aldus opgemaakt,

Handtekening:



Naam:

M.K. Farmer

Datum:

29.08.2016.

Plaats:

Leiden.

Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring

voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende verklaart hierbij het volgende:

Ik ben verzocht op te treden als lid van de visitatiecommissie van de opleiding Commerciële Economie van LOI Hogeschool. Ik ben bereid en in staat deze rol te vervullen op een wijze die overeenkomt met de NVAO Gedragscode voor Panelleden.

Tevens verklaar ik 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;
- zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben;
- strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan mij bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken;
- op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Aldus opgemaakt,

Handtekening:

Naam:

Thimo Strijt

Datum:

19-01-2016

Plaats:

Leiden

Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring

voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende verklaart hierbij het volgende:

Ik ben verzocht op te treden als lid van de visitatiecommissie van de opleiding Commerciële Economie van LOI Hogeschool. Ik ben bereid en in staat deze rol te vervullen op een wijze die overeenkomt met de NVAO Gedragscode voor Panelleden.

Tevens verklaar ik 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;
- zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben;
- strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan mij bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken;
- op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Aldus opgemaakt,

Handtekening:

Naam:

R. van Aalst

Datum:

19 januari 2017

Plaats:

Leiden

Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring

voorafgaand aan het beoordelingsproces

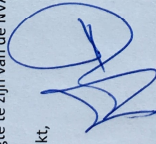
Ondergetekende verklaart hierbij het volgende:

Ik ben verzocht op te treden als lid van de visitatiecommissie van de opleiding Commerciële Economie van LOI Hogeschool. Ik ben bereid en in staat deze rol te vervullen op een wijze die overeenkomt met de NVAO Gedragscode voor Panelleden.

Tevens verklaar ik 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;
- zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben;
- strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan mij bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken;
- op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Aldus opgemaakt,



Handtekening:

Naam:

h. donker

Datum:

19-1-16

Plaats:

Apeldoorn

Onafhankelijkheids- en geheimhoudingsverklaring

voorafgaand aan het beoordelingsproces

Ondergetekende verklaart hierbij het volgende:

Ik ben verzocht op te treden als lid van de visitatiecommissie van de opleiding Commerciële Economie van LOI Hogeschool. Ik ben bereid en in staat deze rol te vervullen op een wijze die overeenkomt met de NVAO Gedragscode voor Panelleden.

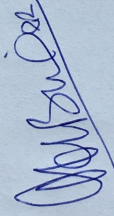
Tevens verklaar ik hierbij

- 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;
- zodanige relaties of banden met de instelling de afgelopen vijf jaar niet gehad te hebben;
- strikte geheimhouding te betrachten van al hetgeen in verband met de beoordeling aan mij bekend is geworden en wordt, voor zover de opleiding, de instelling of de NVAO hier redelijkerwijs aanspraak op kunnen maken;
- op de hoogte te zijn van de NVAO gedragscode.

Aldus opgemaakt,

Leiderdorp

Handtekening:



Naam:

Theo Sieger

Datum:

19 januari 2017

Plaats:

Leiderdorp