

Referat af møde i uddannelsesudvalget for Markedsføringsøkonomuddannelsen, PB i international handel og markedsføring, PB i innovation og entrepreneurship samt AU i International handel og markedsføring og AU i innovation

Mødedato	01.11.2021 kl. 16.00-18.00
Mødested	Erhvervsakademi MidtVest
Mødedeltagere	Jan Ahlers Hansen (formand) Rasmus Olin Buchholt (næstformand) Inger Mørch Hauge Bjarne Søgaard Nielsen Jens Kristian Rask Klemen Nielsen Hans Jørgen Skriver Michael Sjørvad
Afbud	Oluf C. Lund Mads Brinkmann Pedersen Morten Nordenskov Bjørnlund Katrine Trærup Nielsen
Referent	<i>Hans Jørgen Skriver</i>

Dagsorden:

1. Godkendelse af referat fra sidste møde

Ingen bemærkninger.

2. Meddelelser fra formandskabet

HJS bød velkommen til et møde på "vanlig vis". Jan startede mødet op og nævnte et par arrangementer, som har været på det sidste med relevans for EAMV – bl.a. et fyraftensmøde om adfærdsdesign, hvor akademiets undervisere også var inviteret med og 12 deltog. Og nævnte, at tiden er ved at være løbet fra aftensmøder, hvilket gjorde at der ikke var så mange af foreningens medlemmer, der deltog.

3. Sager til behandling

i: aktuelle emner:

1. Studieordninger

Alle studieordninger er revideret og godkendte. Michael fortalte at IHM overvejer at udvikle en ny – der diskuteres fx hvorvidt både b2b og b2c skal dækkes i læringsmålene. Den generelle tendens

med studieordninger er, at der bliver mere og mere plads til det lokale særpræg. På mødet var der enighed om, at de gerne må indeholde brede og rummelige læringsmål, der kan udformes lokalt.

Jan spurgte til prioritering af salg og her var svarene, at det fylder en del og at 45 ud af 54 på MAK har valgt faget salg- og salgspysykologi. Hans Jørgen tilføjede, at der i det landsdækkende netværk er inviteret til en kompetenceudviklingsdag for underviserne hvor temaet netop er salg. Fra EAMV deltager der 3 i denne kursusdag.

2. Evalueringer siden sidst

De seneste, der har været, var praktikpladsevalueringerne på MAK. Jens Kristian opsummerede de generelle resultater, som var rigtig gode og tilføjede, at der også var mange inspirerende kommentarer og forslag til det fremtidige indhold på uddannelsen.

3. Praktik – og beskæftigelsessituationen

MAK: der er 53, der skal i praktik her til januar – hvilket er det største antal i mange år. Men der kommer heldigvis mange opslag men de studerende er også kritiske.

Der var en drøftelse af praktikens længde, hvor der er en del virksomheder, der gerne vil have dem i længere tid end de 12 uger. Rasmus har erfaringer med ”begge dele” og mente, at de 12 uger faktisk kan give rigtig god mening.

INE: dem, der er i praktik lige nu, har generelt fundet gode praktiksteder. Og der er 10 der er i iværksætterpraktik. Jan spurgte til hvordan læringen blev sikret i de sidste. Klemen svarede ved at skitsere den model, der blev brugt og mente, at den var meget parallel med den læring som studerende i ordinær praktik møder. Inger nævnte, at det var en fordel at de blev tilkoblet en rutineret mentor. Bjarne spurgte til hvorvidt der blev trukket på områdets erhvervsråd og erhvervshuse og pointerede, at det er vigtigt at benytte nogle, der ikke plejer private interesser.

IHM: alle er kommet godt igennem praktikforløbene. 3 har fået og sagt tak til et job. 3-4 har også fået det tilbudt - men vil gerne noget andet. Bl.a. fordi de vil tage en kandidatuddannelse. Inger tilføjede hertil at det nok er lettere at komme ind på cand. it(ko) end på fx cand.merc. Længere snak om fordelene ved it(ko) samt at den passer godt til vore topup- uddannelser. Vigtigt at nævne denne mulighed også for MAK-studerende Rasmus nævnte frygten for, at for stor en del af pladserne blev dækket af studerende fra Aarhus og så gerne, at PB-dimittender fra EAMV kunne besætte et antal pladser hvert år, da de fx i højere grad er fra lokalområdet. Det vil passe godt for mange studerende fra EAMV at fortsætte på cand. Merc i Herning, som hedder International Business development.

4. Rekruttering og optag

Hans Jørgen: optagelsen til de 3 uddannelserne var nedadgående i sommer – men var også rigtig god i 2020. Er det noget i vejen med ”salg, marketing, handel”?? Inger: måske har det noget at gøre med søgningen til de større byer på bekostning af de mindre provinsbyer. Bjarne: vi forsøger at tiltrække ved hjælp af etablering af studiecenter, hvor der

kan tages hybride uddannelser? Drøftelse af hvilken profil som vi skal have? Nærvær og lokale arbejdspladser skal fortælles stærkere.

5. Virksomhedskontakt

Ja vi er i gang igen med at samarbejde fysisk med områdets virksomheder og institutioner. Stor ros til Innocampen, der foregik på Innovest. Klemen nævnte Climathon – hvor INE og IHM netop har deltaget.

Michael nævnte, at på IHM laves der lige nu projekt med forretningsudvikling i samarbejde med møbelvirksomheden Svanel.

JEK nævnte den nye eksamensform på MAK 1. eksterne – hvor der samarbejdes direkte med 12 forskellige virksomheder. På 3. semester samarbejdes der aktuelt med Flight Solution.

6. Digitalisering i uddannelsen

Emnet blev ikke behandlet separat men indgik i de ovenstående drøftelser – fx omkring virtuel, fysisk og hybrid undervisning i forhold til rekruttering af studerende.

7. Udviklingstendenser og videnkilder

Punkter indgik løbende i de overordnede punkter.

4. Orientering fra EAMV og uddannelsen Orientering fra uddannelsesudvalg medlemmerne

Begge punkter blev dækket løbende.

5. Næste møde

Tirsdag d. 8. februar 2022 – fællesmøde på EAMV, Herning

6. Evt.

Hans Jørgen takkede for et godt og inspirerende møde og takkede Jan for sikker og veldisponeret mødeledelse.