**Notat**

**fra møde med eksterne eksperter**

**Cand. negot.-studier ved Syddansk Universitet**

Emne: Møde med eksterne eksperter

Dato og tidspunkt: 3. maj 2023, kl. 10:30 – 14:30

Sted: Mødelokale Hamlet

Deltagere: Manuel Kehrer, Outreach partner i SDU RIO og medlem af

aftagerpanelet for Cand. negot.- studier

Mads Gehrt, direktionssekretær i Bestseller og medlem af

aftagerpanelet for Cand. negot.-studier

Carsten Nielsen, Chefkonsulent i DJØF og ekstern lektor på

SAMF.

Lars Grassmé Binderup, Prodekan

Didde Møller Lauridsen, BA negot.-studerende

Christian Heyde-Petersen, lektor

Rasmus Nielsen, lektor og studieleder

Referent: Mia Fenat

Lars Grassmé Binderup (LGB) bød velkommen til dagens møde med eksterne eksperter for Cand. negot.-studier og indledte med at fortælle, at det er lovpligtigt med periodiske møder med eksterne eksperter af hensyn til institutionsakkrediteringen. Mødet med eksterne eksperter tjener formålet at give uddannelsen et kvalitetsmæssigt eftersyn foruden at indhente eksterne eksperters anbefalinger til den videre udvikling af uddannelsen. Som noget nyt deltager studerende i møderne. De eksterne eksperters anbefalinger vil munde ud i et notat, der skal behandles af studienævnet, hvor det vil indgå i arbejdet med uddannelsens handleplan. Notatet vil herunder indgå i materialet til uddannelsens statusmøde i forbindelse med uddannelsesberetningen. Erfaringsmæssigt er der et godt udbytte af møder med eksterne eksperter.

Efter en kort præsentationsrunde konstaterede LGB, at panelet er fuldt repræsentativt i forhold til at have et eksternt perspektiv og et godt kendskab til uddannelsen. Der var en kort gennemgang af dagsorden, hvorefter det eksterne ekspertpanel havde 30 minutters drøftelse i enerum. Herefter præsentation af Cand. negot.-uddannelsen ved Rasmus Nielsen (RN).

Status: Negot er i en rivende god udvikling, og der er en række nye tiltag på uddannelsen, som aktuelt har rekordlave ledighedstal. Nyeste K4 ledighedstal viser hhv. 4,3 % for Negot.´ med engelsk og 0 % for Negot med tysk, altså fuld beskæftigelse efter 4. kvartal.

Fagudvikling: Der pågår en større revidering af studieordningen for BA negot.-uddannelsen: Tre nye sprogfag er oprettet på BA negot.-uddannelsen med engelsk, ligeledes på BA negot.- med tysk, hvor ændringerne også omfatter øvrige humanistiske fag. Der arbejdes hen imod et fokus på økonomiske markeder og erhvervsliv i stedet for traditionel litteraturhistorie. BA negot. med tysk skal lægge sig mere op ad industrien og det tyske marked/den tyske kultur. Der er drøftelser i studienævnet omkring revision af de samfundsvidenskabelige fag.

På KA negot.-uddannelsen er sprogkravene blevet styrket, og der er nu mulighed for start-up i egen virksomhed. Sidstnævnte er udviklet i samarbejde med SDU RIO og virksomhederne MorningTrain og Roico. Der er planer om at modernisere KA negot.’s fem profillinjer, der ligner hinanden meget, herunder om at udvikle en ny Businesslinje.

Studiemiljø: *Mød en tidligere negot*.-arrangementet er et årligt event på studiet, og i 2023 er der desuden en foredragsrække med fokus på bestemte brancher som inspiration til karrierevalg (pt. oplevelsesøkonomi). Foredragene skal inspirere og gøre de studerende bedre til at sætte ord på deres kompetencer. Fra 2024 vil der være en årlig Negot.-dag for at skabe et godt studiemiljø og styrke Negot.- fællesskabet og identiteten.

Employabilitet: Ses som den allervigtigste opgave. RN har foretaget et servicetjek af Negot.-uddannelsen sammen med chefkonsulent i DJØF (Carsten Nielsen) i forhold til arbejdsmarkedets efterspørgsel. Der er blevet kigget ind i en DJØF-rapport, som analyserer 270.000 jobopslag i forhold til stillingskategorier og arbejdsmarkedsefterspørgsel. Denne inddrages i udviklingen af uddannelsen. Negot. har sin egen LinkedIn-profil med over 1500 medlemmer, og Negot. har etableret samarbejde med virksomheder (caseinddragelse fra virksomheder i undervisningen, praktik- og specialeaftaler). Hensigtserklæring er indgået med Orifarm, og der er planer om, at virksomhedssamarbejdet også skal inkludere energisektoren. Der har allerede været afholdt møde med den regionalt forankrede virksomhed Ørsted, og et møde med Energinet er på vej.

Cand. negot.-studier har et stærkt aftagerpanel, som for nyligt er udvidet med en recruiter fra Vestas og en leder i Orifarms procurementafdeling. Der er ønske om at udvide aftagerpanelet yderligere med flere lokale kræfter. Aftagerpanelet skal bruges mere aktivistisk, bl.a. i forhold til etableringen af ny mentorordning for KA negot.-studerende og i forhold til at dyrke Negot.-identiteten.

Kommunikation, markedsføring og rekruttering: En overordnet strategi for kommunikation er på plads og de sociale medier bruges aktivt. Negot. savner dog en direkte kommunikationskanal til de studerende. Chefkonsulent ved DJØF, Carsten Nielsen, har som sparringspartner været med til at udvikle Negot.’s rekrutteringsvideoer. Negot.’s virksomhedssamarbejde bliver også brugt som markedsføring af uddannelsen. Optagelseskrav på KA negot. er blevet lempet for at tilpasse optaget. Økonomikravet er fjernet – dog skal de studerende stadig have erhvervsøkonomi. Promovering af Negot.-uddannelsen er sket ved besøg på gymnasier og handelsskoler, primært i Vejle og på Fyn, men også på Instagram, som jævnligt har opslag omkring uddannelsen foruden takeovers omkring praktik, jobs og studiemiljø. Der er ligeledes kørt målrettet rekrutteringskampagne på Instagram, som nærmer sig 100.000 views.

RN lavede herefter en uddannelsesstrategisk SWOT-analyse, baseret på Uddannelsesberetningen 2022, og tilføjede Carverapporten som en trussel mod sammenhængskraften på Negot.: VIP, TAP og studerende mødes i studienævnet, og en eventuel sammenlægning af studienævn vil være en katastrofe for Negot. (der er et stort studie med mange og ofte tværgående arbejdsopgaver og aktiviteter).

LGB takkede RN for præsentationen. De eksterne eksperter tog afsæt i RN’s SWOT-analyse til drøftelse af uddannelsens styrker, svagheder, muligheder og trusler. De eksterne eksperter udpegede herefter følgende punkter som anbefalinger til studiets videre udvikling:

* **Fortsæt udviklingen af fag på BA negot.-uddannelsen:** Negot.-uddannelsen giver de studerende stærke interkulturelle og sproglige kompetencer, som er koblet til en forretningsforståelse gennem de samfundsvidenskabelige fag. Det ruster til samhandel med forskellige kulturer i en verden, præget af markeder med en kompleksitet, der er eksponentielt stigende. Her er viden om økonomiske markeder yderst relevant for Negot.-profilen, og det giver mening at udvikle fag, der har fokus herpå.

- Fortsæt arbejdet med at udvikle fagene European Markets og World Markets.

* **Fortsæt udvikling af profillinjer på KA negot.-uddannelsen:** KA negot.-uddannelsen har fem profillinjer, som ligger tæt op ad hinanden, og som de studerende kan have svært ved at kende forskel på. Det kan have en betydning for om retskravsbachelorer fortsætter på KA negot.-uddannelsen, idet en cand.merc.-uddannelse kan synes mere interessant, når profilerne ikke forstås så godt. Skarpere profiler optimerer markedsføring over for kommende studerende i et optagelsesperspektiv.

- Fortsæt udviklingen af fire differentierede profillinjer på KA negot.-uddannelsen: Human Ressource Management og International Relations bevares, International Communication Management og Global Marketing Management slås sammen til én profil og en ny Businessprofil udvikles.

- Kig fagene igennem, også de humanistiske på tværs af profilerne. Interpersonel kommunikation kan muligvis lægges ind i HRM-faget. Strategy and Management/ Business Management/ Strategy and Organisation/ Business Development and Organisations/ Leadership and Strategic Thinking er vigtige fag at få ind i uddannelsen. Det er afgørende, at der kommer strategi og ledelse ind i fagporteføljen på en ny Businessprofillinje. Det er vigtigt at kunne planlægge og udføre en strategi i et komplekst marked, men pas på med færdighedsdag, der hurtigt dateres. Det handler ikke om, at de studerende bliver gode til Python og lignende programmer, men at de finder en anden vej i den proces, som indeholder præsentation af data til handlinger og forretningsmønstre.

- Bevar opbygningen af linjerne med projektorienterede forløb på 3. semester, hvor de studerende kobler teori med praksis, efterfulgt af specialet på 4. semester.

* **Rekruttering og markedsføring:** Små årgange kommer til at præge de kommende års optag og vil betyde skærpet konkurrence i rekrutteringen af ansøgere til uddannelserne.

**-** Start rekrutteringsarbejdet i god tid (kræver mindst et års planlægning forud for ansøgningsfrist)

- Undersøg, hvad der aspirerer og driver de unge (Hvad optager dem, og hvad er deres drømme?) og sæt ord på de unges aspiration ved at italesætte det i rekrutteringskampagnen: ”Hvad skal jeg lære?” ”Hvad kan jeg bruge det til?”

- Vær konkret og skarp i kommunikationen som i ”Vil du tjene flere penge, så læs Negot.” (Dermed ikke sagt, at negoter kun er interesserede i penge – blot et eksempel).

- Hyr gerne professionelle til markedsføring af uddannelsen, sådan som det er sket med produktion af Negot.’s rekrutteringsvideoer. De videoer, der ligger på SDU-nettet er meget indefra og ud, og fanger ikke de unges interesse.

- Negot. er en kombinationsuddannelse og vær fortsat opmærksom på det i rekrutteringen. Fokuser på SAMF linjerne på gymnasierne, som er et uopdyrket marked. Igen tag udgangspunkt i et samfundsvidenskabeligt tema og kobl det til ”Du kan blive dygtigere på dette område ved at tage en Negot.-uddannelse”.

- Samtlige gymnasier på Fyn og i Sønderjylland er hjemmebanen, så fokuser på dette område og lav aftaler et år i forvejen. Inviter gerne gymnasierektorer og unge på besøg.

* **Netværk:** Der ligger et stort potentiale i at netværke og dyrke

relationer, både internt på uddannelsen og eksternt, hvor det skaber veje til dimittender. En vigtig kompetence er evnen til at etablere og skabe relationer. At skabe flow i relationsskabelsen:

**-** Dyrk Negot. fællesskabet/identiteten og udbyg rummet for det interpersonelle sammenspil i sociale sammenkomster som i faglige kontekster. I relationen med studerende fra andre studier, f.eks. i valgfag, hvor man relaterer til andre fagligheder, bliver man stærkere på, hvad man selv kan. Netværkskompetencen styrkes i relationsdannelsen. Styrk fællesskabet ved at have en Relation Day eller en Company Day.

– Aftagerpanelet: Dyrk Negot.-identiteten og skab klarhed over uddannelsen. At tilkoble en mentor fra aftagerpanelet/alumne til nye KA negot.-studerende er en rigtig god idé. Det kan være i størrelse af 1 mentor til 20 studerende, og vil være godt for den faglige feedback, styrkelsen af Negot.-fællesskabet og Negot.-identiteten foruden at modne de studerende til et komplekst arbejdsmarked.

Giv gerne aftagerne noget igen: Skab et kommunikationsunivers, hvor undervisere på Negot. tilbyder aftagerpanelets medlemmer deres akademiske viden: Relationen skal dyrkes. Det kan f.eks. være 30 minutters online skarpskårede oplæg, der giver grundlag for dialog og skaber et rum for kommunikation. Lav videoer, læg dem ud på Instagram og Youtube, og skab flow med content.

- Eksterne virksomheder: Negot. kan også satse på at etablere relationer til eksterne virksomheder, der har brug for indsigt og forståelse af, fx komplekse markeder: Skab kontakten, levér viden i kondenseret form og kobl den til en aktualitet. Skriv en historie og kommuniker den. Vis: ”det kan vi på negot.”, f.eks. ved historier som ”Sådan framer man et VM - følg med på Negot.

**Opsamling og afrunding.** Lars Binderup takkede alle for et rigtigt godt møde og særligt de eksterne eksperter for deres velforberedte deltagelse, store engagement og mange gode og konkrete anbefalinger.