

## Referat af møde i Aftagerpanel for Cand. negot.-studier

22. november 2022

**Mødets afholdelse:** 3. november 2022 i Comenius, Syddansk Universitet, Odense.

**Til stede:**

**Medlemmer af aftagerpanelet:** Lars Frank-Larsen, Mette Ravnskjær, Nadia Jenayah, Manuel Kehrer, Elisabeth Dreier, Mads Gehrt, Rasmus Nielsen, Klaus Geyer og Christian Heyde-Petersen (deltog fra kl. 12)

**Andre:** Fra administrationen deltog Mia Fenat (referent).

**Afbud:** Eva Thybo, Hasse Bruun Poulsen, Henrik Drud, Peter Hansen, Martin Kragh, Björn Bøg, Alev Kuruoglu, Emma Fry Kjær, Didde Møller Lauridsen, Søs Elisabeth Syberg Verhoef, Karoline Puggaard Olsen og Elvira Mikkeline Nordgren Pedersen.

Studieleder Rasmus Nielsen (RN) bød aftagerpanelets medlemmer velkommen, og der var en kort præsentationsrunde. Herefter introducerede RN dagens program.

RN indledte med at fortælle, at Cand. negot.-studier er et veldrevet studie, og at både BA og KA negot.-uddannelsen har grønne nøgletal hvad angår frafald, ledighed, studietid, undervisning og forskningsdækning. Uddannelsen har pt. en rekordlav arbejdsløshed. Negot har en god økonomi, men der har været besparelser på Det Humanistiske Fakultet. Dertil kommer sammenlægningen af fire institutter til to. Årets optag viser en nedgang på både BA negot.- og KA negot.-uddannelsen. Rekruttering, markedsføring og en overordnet samlet kommunikationsstrategi er derfor helt centrale temaer for Negot., der for nyligt også har lempet på optagelseskravene på KA negot.-uddannelsen ved at fjerne kravet om 10 ECTS inden for økonomi (erhvervsøkonomi er stadig et krav). Dette er iværksat for at øge optagelsen på uddannelsen.

RN orienterede om de tiltag, Negot. har igangsat for at udvikle og modernisere BA og KA negot.-uddannelserne. Negot. har eksempelvis opstartet et samarbejde med en chefkonsulent i DJØF for at undersøge hvilke kompetencer, arbejdsmarkedet efterspørger. Dimittendundersøgelser og data fra Negot.'s egen LinkedIn-profil vil også bidrage til information om arbejdsmarkedets efterspørgsel. Det er vigtigt at uddanne studerende med relevante kompetencer. Negot. arbejder i første omgang med at udvikle BA negot.-uddannelsen ved at ændre i sprogfagene og skabe en større sammenhæng mellem disse. Derefter påtænker Negot. at ændre i de humanistiske fag, så de får et bredere udsyn og dækker verdens store økonomier. På KA negot.-uddannelsen indføres et sprogkrav i de fleste humanistiske fag, for at sikre kompetente sprogbrugere. Negot. ønsker også at gøre start-up muligt i forbindelse med projektorienterede forløb. Endeligt kigger Negot. nærmere på de 5 profiler på KA negot.-uddannelsen, hvor der f.eks. er overvejelser om at udvikle en økonomisk/business profil.

Journalnr.  
Initialer

Sideløbende med udviklingen af uddannelsen fokuserer Negot. på employabilitet. Dette udføres via hensigtserklæringer for samarbejde med virksomheder i forhold til projektorienterede forløb, caseinddragelse i undervisningen, hvor teori kobles på praksis, "Mød en tidligere negot." og arrangementer/en foredragsrække med fokus på bestemte brancher som inspiration til karrierevalg. Tiltagene skaber direkte kontakt til erhvervslivet. Et godt studiemiljø og en god studiestart er også fokuspunkter.

Der blev holdt frokost kl. 12:20-13:00.

Efter frokost havde aftagerpanelet en videre drøftelse af de igangværende planer for udvikling af BA og KA negot.-uddannelserne, herunder studieordningsændringerne og kompetenceprofilen, der siden sidste møde i aftagerpanelet er udvidet med formuleringen om at Negot.-studerende også kan håndtere og forstå interkulturelle situationer.

Samtlige af aftagerpanelets medlemmer roste den udvikling, som Negot. har igangsat, og kom med følgende kommentarer og anbefalinger:

- Oprettelsen af en økonomisk profil på KA negot. uddannelsen er en god idé, hvis der er tale om økonomi i retning af f.eks. Business Management.
- Det giver god mening, at udvikle på de humanistiske fag på BA negot.-uddannelsen, så de får et bredere udsyn mod økonomiske markeder ved f.eks. først at fokusere på nærområder som EU markets for så at orientere sig mod store/emerging markets som f.eks. Kina og Indien.

Et aftagerpanelmedlem kommenterede, at det kan overvejes at inkorporere bæredygtighed/sustainability i Negot.-uddannelsen, hvor det giver mening, mens andre aftagerpanelmedlemmer hellere så forandringsledelse indarbejdet.

Det kan overvejes at indarbejde kortere forløb af f.eks. 6 ugers varighed, hvor de studerende får lov til at arbejde med forskellige cases, som de skal præsentere over for de virksomheder, der har stillet dem. De studerende vil hermed kunne se en mening med det, de laver, samtidig med at de bliver gode til at analysere og træne deres kundskaber. Spørg gerne ud i Negot.'s LinkedIn profil for aftagere, der vil bidrage med en case.

- Hensigtserklæringer med virksomheder i forbindelse med projektorienterede forløb må ikke skabe en "automatisme" hos de studerende. Det er vigtigt, at de studerende selv aktivt søger praktiksteder, og at de gør sig umage og er nysgerrige på deres muligheder. Der er meget læring i denne proces, som de studerende også kan bruge, når de skal ud at søge job.
- Fortsæt med "Mød en tidligere negot."- arrangementet, hvor nuværende Negot.-studerende mødes med tidligere Negot.-studerende. Det skaber en fællesskabsfølelse Negot. imellem. Lav derudover gerne en særlig Negot.-dag, for også at styrke Negot.-identiteten på studiet.

- Fortsæt takeovers på Instagram og hyr professionelle kommunikationsfolk til at kommunikere Negot.-historier (præsentationer fra aftagere omkring deres arbejde, herunder hvilke Negot.-kompetencer, de bruger, samt præsentationer fra studerende omkring deres studie, praktikophold og studiemiljø) ud på de sociale medier, som de unge er på. Ud over at skabe en Negot.-identitet og synliggøre Negot.-kompetencer og Negot.-jobmuligheder, skal de gode historier på de sociale medier også bruges aktivt for at øge rekrutteringen af ansøgere til uddannelsen. Et aftagerpanelmedlem opfordrede til evt. at søge midler/donationer gennem Negot.'s netværk. Et aftagerpanelmedlem oplyste, at han vil starte #hashtagget: Hvorfor blev jeg negot. for at dele sin Negot.-historie.
- Styrk rekrutteringsprocessen: Få Negot.-studerende ud på gymnasierne og præsenter Negot.-studiet.
- Brug Negot.'s LinkedIn profil - få nye studerende ind i gruppen og giv gerne korte statusopdateringer for hvad der sker på studiet.

RN takkede afslutningsvist for medlemmernes engagement og villighed til at bidrage til udviklingen af Negot.-uddannelsen.

Mødet sluttede 14:00

Rasmus Nielsen	/	Mia Fenat
<i>Formand</i>	/	<i>Referent</i>