

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

7. november 2024

**Mødets afholdelse:** 7. november 2024, Restaurant Nordatlanten, 5000 Odense C

**Tilstede:**

**Medlemmer af aftagerpanelet:** Eva Thybo, Lars Frank-Larsen, Mads Gehrt, Manuel Kehrer, Mette Ravnskjær, Nadia Jenayah, Peter Hansen, Rikke Frimodt, Søs Elisabeth Syberg Verhoef, Jesper Nørgaard, Rasmus Nielsen, Emilie Bindzus Grønbech, Christian Heyde-Petersen, Emma Fry Kjær, Josephine Schmidt Reimann og Nicolai Larsen-Ledet.

**Andre:** Studiesekretær Anne Traun Ulriksen, studiesekretær Heidi Bruusgaard Madsen, studienævnsssekretær Mia Fenat (referent) og faglig vejleder Didde Møller Lauridsen.

**Afbud:** Mathies Krenzen, Hasse Bruun Poulsen, Henrik Drud, Martin Kragh, Elisabeth Dreier, Björn Snorri Gudmundsson Bøg, Signe Hannibal Jensen, Alev Kuruoglu, Timo Friedel Mitze, Sebastian Ballinger Bretteville Plum

## 1. Velkomst og introduktion

Studieleder Rasmus Nielsen (RN) bød alle velkommen og introducerede for dagens program. Der var en kort præsentationsrunde.

## 2. Status på Negot., herunder udvikling af BA og KA Negot.

RN fortalte, at det går rigtig godt på Negot. På alle målbare parametre ligger Negot. i den øverste top og rangerer nu blandt de bedste uddannelser, med en venteliste for optagelse. RN gennemgik herefter den seneste udvikling på Negot.:

### Uddannelsesudvikling

Ny tilgang til kompetenceprofil: Der er foretaget en analyse af arbejdsmarkedets efterspørgsel af kompetencer (270.000 jobopslag er blevet analyseret) for at sikre uddannelsens relevans for erhvervslivet. Dette har inkluderet samarbejde med DM og DJØF. Seneste undersøgelser viser, at færdiguddannede Negot.'er har en høj beskæftigelsesrate, hvilket vidner om uddannelsens kvalitet og relevans for samfundet.

BA negot.-uddannelsen: Der er udviklet nye sprogfag, både på engelsk og tysk. Derudover er BA negot.-uddannelsen med tysk blevet tildelt midler fra ministeriet, som har resulteret i flere tysktimer, der løfter de studerendes sproglige kompetencer. Der er planer om at afholde et sprogkursus i Freiburg i 2025.

Udover udvikling af sprogfagene er der også udviklet på fagene International økonomi 1 og 2 (som er blevet mere strømlinet til Negot.-profilen), Introduktion til erhvervsøkonomi med entrepreneurship og Organisation og Videnskabsteori. Der er en igangværende dialog om udvikling af andre fag.

KA negot.-uddannelsen: Ny institutstruktur (fra fire til nu to institutter), afgang af kollegaer, lukning af Slagelse, som har medført tilgang af kollegaer, og nu Kandidatreformen har forsinket processen med at udvikle på KA negot.-uddannelsen. Ikke desto mindre er der udviklet to nye fag (*Media Analysis: Strategy, Use and Application* og *HRM: Strategies and practice*). Der er sket en styrkelse af sprog (projektorienterede forløb på KA negot. med tysk udprøves på tysk), og Start-up er nu en mulighed (udviklet i samarbejde med negot-start ups Roico og Morningtrain). Der er lempet på optagelseskravene ved at justere på optagelseskravene, og der er skabt et større suppleringsrum, fra 6 til 12 måneder.

### **Employabilitet**

Negot. har stort fokus på samarbejder med erhvervslivet. For at styrke de studerendes employabilitet er der fx etableret samarbejder med virksomhederne Orifarm, Meneta og TUI (som har skabt et HR projektorienteret forløb i København specifikt til Negot.), mfl. Dertil en aftale med Ann Taylor/Loft etableret i New York. Udover samarbejder i form af projektorienterede forløb, er der caseinddragelse i specifikke fag, hvor de studerende trænes i at anvende deres teoretiske viden i praksis. Negot har ligeledes tilbudt en foredragsrække med fokus på oplevelsesøkonomi og specifikke brancher. Foredragsrækkerne samler socialt og fagligt og sætter ord på kompetencer og karrieremuligheder. Der er et ønske om at bruge aftagerpanelet mere aktivt, med ny mentorordning på KA negot.-uddannelsen.

### **Rekruttering og markedsføring**

Negot har en overordnet markedsføringsstrategi, hvor der kommunikeres via sociale medier, især Negot.'s egen Instagramprofil bruges til rekruttering. Der er produceret 17 rekrutteringsvideoer, som har givet over 300.000 visninger. Markedsføringsstrategien sigter mod at kommunikere til almindelige mennesker med almindelige overvejelser, hvilket har vist sig at være effektivt. Der arbejdes med at skabe en klar Negot.-identitet: Hvilke kompetencer opnår du gennem Negot.-uddannelsen og hvilket arbejde, kan du lande som Negot? I forlængelse af dette, er en årlig Negot.-dag, der kan kobles på "Mød en tidligere Negot."-arrangementet, under udarbejdelse.

### **Studiemiljø og studiestart**

Der er fokus på at faglige vejledere, tutorer og studiestartsgruppefacilitatorer hjælper de nye studerende med at få en blid og god studiestart, der består af inkluderende aktiviteter. Rusturen er solgt fra. Der er blevet brugt genstartsmidler for at styrke studiemiljøet.

### **Uddannelsesdata**

Negot.har grønne nøgletal over hele linjen på nær et enkelt gult nøgletal, 19 % frafald på BA negot.-uddannelsen. Det er dog forventeligt, når der markedsføres bredt. Kandidaten har til sammenligning 0 % frafald.

### **3. Planlagte udviklingsindsatser for de næste to år, herunder etablering af mentorordning på KA negot.**

RN fortalte, at Negot har planlagt flere udviklingsindsatser for de næste to år. Der er planer om at justere profilerne på KA negot (større variation mellem profilerne, der skal stå skarpere), og der er et ønske om at styrke forskningsintegrationen, hvor muligt. Dertil kommer internationalisering: Negot vil gerne styrke de studerendes mulighed for at komme uden for Europa (få de studerende til at drømme om den store verden), ligesom der er et ønske om at kigge ind i det muligheder, der ligger i EPICUR samarbejdet for at skærpe de studerendes internationale profil. Endelig er det målet, at mentorordningen på KA negot.-uddannelsen etableres. RN delte et forslag til mentorordning rundt blandt aftagerpanelet, som roste det.

Der blev holdt frokostpause fra 12-13. Efter frokostpausen var der gruppearbejde i forbindelse med mødets sidste to punkter. Der blev samlet op i plenum.

### **4. Kandidatreform, konsekvenser og muligheder for KA negot.**

RN indledte punktet med at orientere om kandidatreformen, og om at studienævnet for Cand. negot.-studier for ganske nyligt har modtaget en høring om omlægning af uddannelser i forbindelse med kandidatreformen: Der er forslag om at omlægge KA Negot fra 120 ECTS til 75 ECTS med mulighed for 45 ECTS eftervidereuddannelse, hvis den studerende er i arbejde 25 timer/ugen.

Flere af aftagerpanelets medlemmer udtrykte bekymring for, at en omlægning vil få en negativ betydning for de studerendes jobparathed, når projektorienterede forløb og specialet fjernes fra uddannelsen. Det blev påpeget, at den akademiske dybde og specialisering udfordres med en kun ét-årig (og en sommer) uddannelse, særligt når specialet ændres til en afsluttede opgave. Aftagerpanelet havde følgende anbefalinger, hvis en omlægning bliver en realitet:

- Skærp profilerne på kandidaten og øg samarbejdet med virksomheder gennem casearbejde, hvor der arbejdes med konkrete problemstillinger fra erhvervslivet. Øg virksomhedsbesøg, der giver indsigt i erhvervslivet. Mentorordningen og kontakt til erhvervslivet får en endnu vigtigere betydning ved en omlægning.
- Oprethold den akademiske dybde ved fx at udvikle sammenhængende eksamensopgaver over de to semestre, som igen kan integreres i den afsluttende opgave, gerne i samarbejde med en virksomhed.

- Fokuser også på BA negot.-uddannelsen og øg muligheder for virksomhedssamarbejder her. Et fag som Forhandlingsteori og -træning er velegnet til relevant casearbejde.
- Anse Negot. som en fireårig uddannelse, hvor specialisering finder sted gennem den efterfølgende 45 ECTS-efteruddannelse.
- Branding af uddannelsen er essentiel i forhold til at tydeliggøre dens værdi over for virksomhederne.
- Overvej en mentorordning allerede på BA-niveau, da det er vigtigt, at de studerende tidligt i deres uddannelsesforløb får klarhed over egne kompetencer. Gør de studerende tidligt opmærksomme på vigtigheden af at finde relevante studiejob og vigtigheden i at opbygge et netværk.

### **5. BA og KA negot. – kompetenceprofil og drøftelse af digitale kompetencer**

Punktet blev drøftet i plenum med fokus på, hvordan AI og digitale kompetencer kan implementeres i uddannelsen. Der blev peget på både muligheder og udfordringer. Der er en høj anvendelse af AI alle steder, og det er vigtigt at gøre sig dette klart, for at kigge nærmere ind i de muligheder og udfordringer, AI giver. Der er behov for at de studerende lærer at bruge AI effektivt, og at de udvikler kildekritiske færdigheder i brugen af AI. Hvordan kan AI bruges til at understøtte de studerende uden at deres egen selvstændige (og kritiske) tænkning er fraværende. AI skal ses som et værktøj. Virksomheder efterspørger digitale kompetencer, så der bør kigges ind i at integrere AI i eksisterende fag, fx i et fag som Markedsføring.

Der blev nævnt flere udfordringer ved AI: Udover bekymringen om eksamenssnyd, er der spørgsmålet om licenser. Der er endnu ikke investeret i licenser, hvilket medfører, at der kun er adgang til gratisversioner. Det er vigtigt at være opmærksom på ejerskab og data. Oplysninger, som er givet til AI, ejes af systemet. Studerende skal være opmærksomme herpå, ligesom virksomhederne er det og kan være tilbageholdende i brugen af AI alene af den grund.

RN takkede for aftagerpanelets deltagelse og bidrag, der i høj grad kvalificerer negotuddannelsen.

Mødet sluttede kl. 14:00.

Rasmus Nielsen / Mia Fenat  
*Formand* / *Referent*