

ONTWIKKELGESPREK

Opleiding :	Food Commerce & Technology
Niveau :	Bachelor
Varianten :	voltijd
Reg.nr. croho :	30022
Accreditatiebesluit d.d. :	31 juli 2018
Ontwikkelgesprek d.d. :	27 november 2018

Op 27 november 2018 heeft het ontwikkelgesprek voor de opleiding Food Commerce & Technology plaatsgevonden met twee leden van het accreditatiepanel, de heer Rob van den Hoorn en de heer Mark Luft. Tijdens het gesprek staat de aanbeveling van het accreditatierapport centraal: investeer in een eenduidige of heldere profilering; maak gebruik van de twee afstudeerrichtingen. Na een korte inleiding van de teamleider Claudia Oomen, volgen er drie pitches vanuit de opleiding: 1. Afgestemde voorlichting naar potentials 2. Nieuwe vorm curriculum jaar 4 en 3. Samenwerken met beroepspraktijk.

Het gesprek start met de vraag: wat is het profiel van de opleiding? Uit de antwoorden blijkt dat er verschillende beelden zijn, met andere woorden de profilering is diffuus.

Is de opleiding een opleiding voedingsmiddelentechnologie met een basis voor marketing? Gaat de opleiding over technologie, over voeding of over marketing?

Is het opleiding binnen Agro? Of toch meer een businessopleiding? Is de opleiding een unieke landelijke opleiding? Wat is de rol van de regio?

Er lijken veel 2^e kansen naar de opleiding te komen? Zomaar een paar vragen die na de pitches op tafel komen en waar niet echt een antwoord op lijkt te zijn.

In de verdere discussie kwamen de volgende suggesties op tafel:

Instream - zorg dat je verhaal relevant is voor de doelgroep die je aanspreekt

Herontwerp – verbind het herontwerp van jaar 4 aan de voorgaande jaren en laat zien dat je vanaf jaar 1 met beide richtingen aan de slag gaat – zorg voor een doorlopende leerlijn

Samenwerking met het werkveld - ga staan voor wie je bent, zowel technology als marketing laten zien, wees creatief en maak gebruik van de behoefte van het werkveld. Zet je marketingkant is voor bijv. startups binnen netwerken FIA en FICA

Profilering – Zorg dat je als opleiding een duidelijk en relevant antwoord formuleert op de vraag: waarom ga je naar Delft/Amsterdam in het algemeen en in het bijzonder naar de opleiding Food Commerce & Technology. In de analyse van je instroom lijkt je vooral studenten binnen te halen met een wat meer technische profiel, en minder met het economische profiel. Kennelijk spreek je deze student nu op dit moment niet genoeg aan. Denk goed na over de profilering naar deze scholier, wat zou je kunnen doen om deze student wel binnen te halen? Zou het een optie zijn om je verhaal

eens helemaal om te draaien, meer de food marketing als profiel en minder de technology? Wat zou dat betekenen, is dat een optie en waarom wel/niet?

Profilering in een breder perspectief – heeft de opleiding last van de corporate strategie om in holland in de markt te zetten, blijft daarom de naamsbekendheid achter? Zou je in overleg met het CvB andere strategieën moeten onderzoeken? Bijvoorbeeld een strategie waarbij je een sector met bij elkaar passende opleidingen in de spotlight zet.

Conclusie

Het product/programma van Food Commerce and Technology is goed, de opleiding is geaccrediteerd, het advies om de twee afstudeerrichtingen goed in de markt te zetten is opgepakt. Er zou nog iets meer samenhang in kunnen, door het goed zichtbaar maken van de doorlopende leerlijnen. De volgende stap is een duidelijke waardepropositie naar zowel de aankomende student als het werkveld te formuleren op **beide afstudeerrichtingen**. Dat zal voor de technische kant iets meer van nature gaan dan voor de commerce kant. De opleiding zal daardoor meer energie moeten stoppen in het vermarkten van de commercekant zonder de technische kant uit het oog te verliezen. Ook is het advies om bij het werkveld op zoek te gaan naar een win-win situatie om werkveld in te zetten in de marketing naar nieuwe potentials.