

Case: “Aanbieden e-learningcontent gemaakt door (niet bekostigde) mbo-4 onderwijsinstelling aan roc’s (bekostigd)” (2019).

Uitgevoerd als interim opdracht vanuit Marktwijs Consultancy.

1. Situatie

Volledig erkende private mbo-4 opleider (opleiding Tandartsassistent) leidt haar studenten blended op, waarbij e-learning een groot deel van de opleiding invult. Middels hebben studenten toegang tot 70 onderwijsmodulen bestaande uit: 100 uur online praktijkgerichte en visueel aantrekkelijk lesvideo’s, online tools, digitale toetsing en vier digitale leerboeken. Het lesprogramma wordt aangevuld met klassikaal contactonderwijs en huiswerkbegeleiding.

De opleiding wordt met een mbo-4 diploma afgerond door afname van eigen digitale Proeve van Bekwaamheid (praktijkexamen) en zelf ontwikkelde digitaal afgenomen theorie-examens.

2. Taak

Vierentwintig bekostigde roc’s leiden in Nederland in een driejarige opleiding ca 3.000 studenten op voor het diploma Tandartsassistent.

Roc’s zijn constant op zoek naar praktijkgericht, modern en gevalideerde content die het onderwijs ondersteunt. Traditioneel materiaal zoals readers, boeken en syllabi passen minder goed bij het type onderwijs dat de doelgroep aanspreekt. Afstandsleren, online interactie en de nieuwe mogelijkheden die dat biedt zijn een effectieve aanvulling op het onderwijs, waardoor de kwaliteit van onderwijs verbeterd kan worden.

Eén van de roc’s toonde interesse om samen te werken waarbij de e-learningcontent van opdrachtgever wordt ingezet naast het contactonderwijs op het roc. Opdrachtgever besloot zoveel mogelijk van dergelijke samenwerkingen aan te willen gaan met roc’s.

Als business development manager was het mijn opdracht om de e-learning content uit de opleiding van opdrachtgever succesvol te licenseren aan roc’s. Opdrachtgever was niet bekend met deze onderwijsmarkt en de roc’s.



3. Actie

Marketing, sales en business development naar scholen:

1. Presentaties bij de MBO-raad voor opleidingsmanagers van roc's;
2. Aanwezig bij klankbordsessies van Inspectie van het Onderwijs;
3. In kaart brengen markt voor roc's obv. studentaantallen, prognoses en relevante contactpersonen;
4. Marktstrategie en marktbenadering bepalen;
5. Salespresentaties, bijeenkomsten en onderhandelingen leiden bij roc's. In 4 tot 8 sessies per roc gedurende een aantal maanden zowel docenten, opleidingsmanagers, ict-afdelingen bewerken;
6. Relaties onderhouden met alle stakeholders bij de scholen en verbinden aan contactpersonen binnen Dentallect;
7. Klantgesprekken met partners in de sales- en distributieketen (bijv. leermiddelenleveranciers)

Interne rol in het MT van opdrachtgever:

1. Twee wekelijkse strategiesessies
2. Strategische koers bepalen (voorwaarden, pricing, klantaanbod)
3. Sales- en distributiemodellen ontwikkelen
4. Strategische productontwikkeling (het in eigen beheer maken van 4 volwaardige leerboeken)

Overall verantwoordelijk voor:

- Werven en nieuwe klanten pilotpartners
- Relatiebeheer roc's (op A, B en C-level)
- Commercieel model en pricing mede ontwerpen
- Op klantniveau strategie bepalen en bijstellen indien nodig
- Opstellen salespitch, salesmateriaal dat aansluit bij het aanbieden van innovatieve oplossingen met grote impact gericht op de toekomst.



4. Resultaat

Binnen de eerste vijf maanden zijn twee grote roc's (Top 5 in omvang) gestart met volledig gebruik van de digitale content, aanvullend aan het eigen onderwijs. Het marktaandeel betalende klanten na vijf maanden is ca. 15%. Ook zijn waren 2 succesvolle pilotsamenwerkingen gestart in deze periode.

Het tweede volledige schooljaar bracht een groei in contacten met nieuwe scholen, en opstart van 5 nieuwe salestrajecten. De aangesloten scholen hebben allemaal verlengd, waardoor het marktaandeel uitkomt op ca 25%.

Covid-19 (Corona periode maart 2020-juli 2020)

Tijdens de opdracht brak Covid-19 uit, waardoor het afstandsonderwijs een (gedwongen) groei moest doormaken. Vanuit opdrachtgever hebben wij meteen de roc's gecontact om hen met pilots te ondersteunen in het versneld opzetten van blended-onderwijs. In vier maanden zijn 5 roc's begeleid en gestart met dienst van opdrachtgever. Zij hebben versneld ervaring en expertise opgedaan over succesvol blended opleiden.

Na de pilot-periode zijn een aantal scholen doorgegaan met inzet van diensten opdrachtgever, waardoor het marktaandeel 1,5 jaar na start van de opdracht op **circa 35% ligt.**

Blended learning toepassen in praktijkgerichte opleidingen (zowel bol als bbl) draagt bij aan innovatief, aantrekkelijk en modern onderwijs. Hierbij kan de docent een meer regisserende, en begeleidende rol aannemen van (actieve) coach in het leerproces.



5. Reflectie

Blended learning en slimme digitalisering draagt bij aan de kwaliteit van het onderwijs. Het initiatief of draagvlak om hiermee te experimenteren en ontdekken is in de traditionele onderwijsmarkt soms beperkt. Wij merkten dat het stapsgewijs, gefaseerd en onder begeleiding helpen van docententeams essentieel is.

Opdrachtgever en ik zien e-learning als aanvulling op de rol van de docent, het was vaak lastig om het beeld van “vervanging van de docent” goed te kaderen. Door een goede opbouw in ons verhaal, namen we docenten, managers en directies mee in de toekomst en ook wat **vandaag al mogelijk is**. De ideale mix (blend) bepaalt de school.

Bij het inrichten van blended learning wordt het nodige (met name tijd, shift in mindset) gevraagd van de docent en ontwikkelaars.

Het leveren van formatieve en summatieve toetsen (eindexamens) zijn zéér waardevolle toevoegingen op het onderwijsmateriaal en dragen bij aan succes.

Over de auteur:

[Hans Hoekstra](#) is interim sales- en business development manager en gespecialiseerd in de sectoren Onderwijs en Zorg. Het bedrijf [Marktwijs Consultancy](#) ondersteunt bij sales en business development projecten.

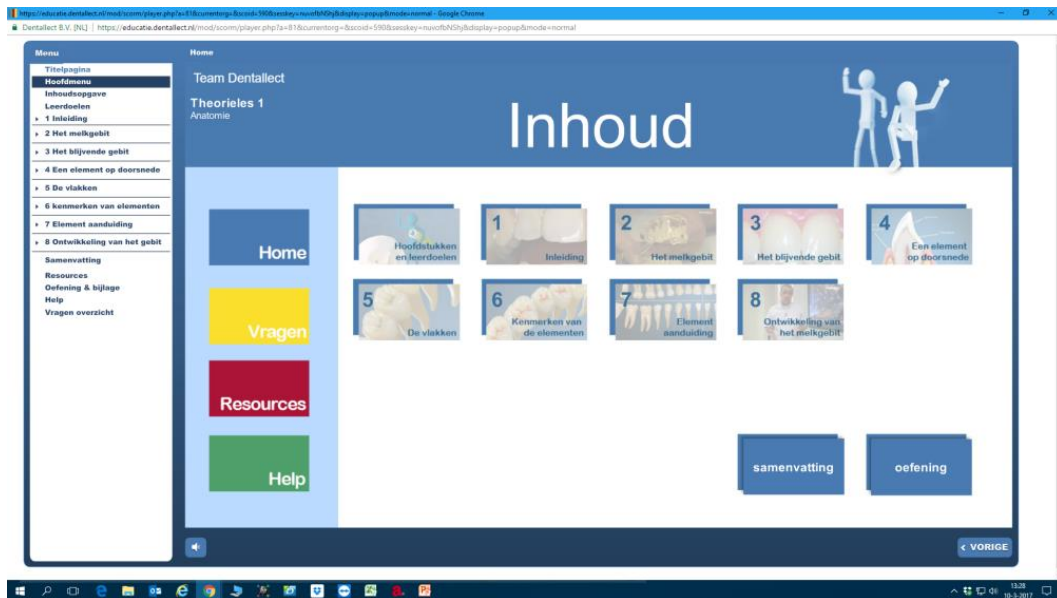
www.marktwijs.nl

Hans.Hoekstra@marktwijs.nl



Voorbeelden e-learning content:

Moduleopbouw



Startscherm van een lesvideo



Lesvideo met Tandarts-docent en verrijkte content (video van een behandeling)



Interactieve toetsen (verschillende vraagtypen)



Voorbeelden op aanvraag via hans.hoekstra@marktwijs.nl

