

Case: Aanbieden e-learningcontent gemaakt door (niet bekostigde) MBO-4 onderwijsinstelling aan ROC's (bekostigd).

Uitgevoerd als interim opdracht vanuit Marktwijs Consultancy (2019-2020).

1. Situatie

Een erkende, private MBO-4 docente leidt haar tandartsassistentstudenten *blended* op waarbij e-learning een belangrijke rol speelt. 'Blended' houdt in dat de studenten les krijgen uit boeken en online materiaal. Studenten hebben toegang tot zeventig onderwijsmodulen. Deze modulen bestaan uit online praktijkgerichte aantrekkelijke lesvideo's, digitale toetsing en vier digitale leerboeken. Dit lesprogramma wordt aangevuld met klassikaal contactonderwijs en huiswerkbegeleiding.

De opleiding wordt met een MBO-4 diploma afgerond door afname van een digitaal praktijkexamen Proeve van Bekwaamheid. Daarnaast maken de studenten een door henzelf ontwikkeld digitaal theorie-examen.

2. Taak

Vierentwintig ROC's leiden in Nederland gedurende een driejarige opleiding ca 3.000 studenten op voor het diploma Tandartsassistent.

ROC's zijn constant op zoek naar praktijkgerichte, moderne 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 de opdrachtgever wordt ingezet naast het contactonderwijs op het ROC. De opdrachtgever besloot zoveel mogelijk van dergelijke samenwerkingen aan te willen gaan met ROC's.

Als business development manager was het mijn taak om de e-learning content uit de opleiding van de opdrachtgever succesvol te licenseren aan ROC's. De opdrachtgever was niet bekend met zowel deze onderwijsmarkt als de ROC's.



3. Actie

Ik was verantwoordelijk voor de marketing en sales van het e-learningplatform. Om dit product te adviseren aan scholen, voerde ik de volgende activiteiten uit:

- Presentaties geven bij de MBO-raad voor opleidingsmanagers van ROC's;
- Aanwezig zijn bij klankbordsessies van de Inspectie van het Onderwijs;
- In kaart brengen van de markt voor ROC's o.b.v. studentaantallen, prognoses en relevante contactpersonen;
- Marktstrategie en marktbenadering bepalen;
- Salespresentaties, bijeenkomsten en onderhandelingen leiden bij ROC's. In vier tot acht sessies per ROC wilden we gedurende een aantal maanden zowel docenten, opleidingsmanagers als ICT-afdelingen begeleiden;
- Relaties onderhouden met alle stakeholders bij de scholen en hen verbinden aan contactpersonen binnen Dentallect;
- Klantgesprekken met partners in de sales- en distributieketen (bijv. leermiddelenleveranciers).

Interne rol in het MT van opdrachtgever:

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

Samenvattend was ik verantwoordelijk voor:

- Het werven van nieuwe klanten/pilotpartners;
- Relatiebeheer ROC's (op A, B en C-level);
- Commercieel model en pricing mede ontwerpen;
- Op klantniveau de strategie bepalen en bijstellen indien nodig;
- Opstellen van een salespitch en salesmateriaal wat aansluit bij het adviseren en verkopen van innovatieve oplossingen die een grote impact hebben.

4. Resultaat

Het resultaat na vijf maanden was dat er twee grote ROC's (uit de top 5 in omvang) gestart waren met het volledig gebruik van de digitale content aanvullend op het eigen onderwijs. Na vijf maanden is het marktaandeel betalende klanten ca. 15%. Ook zijn twee succesvolle pilotsamenwerkingen gestart in deze periode.

Gedurende het tweede volledig schooljaar groeide het contact met nieuwe scholen en werd er gestart met vijf nieuwe sastrajecten. De aangesloten scholen hebben allemaal verlengd, waardoor het marktaandeel uitkomt op ca 25%.



Covid-19 (Corona periode maart 2020 – december 2020)

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

Na de pilot-periode is een aantal scholen doorgegaan met inzet van diensten van de opdrachtgever, waardoor het marktaandeel 2 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 als (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 merken dat het stapsgewijs, gefaseerd en onder begeleiding ondersteunen van docententeams essentieel is.

De 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 af te bakenen. Door een goede opbouw in ons verhaal namen we docenten, managers en directies mee in de toekomst en lieten we hen inzien wat ook **vandaag al mogelijk** is. De ideale mix (*blend*) wordt door de school bepaald.

Bij het inrichten van *blended learning* wordt een beroep gedaan op de benodigde tijd en een flexibele mindset 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:

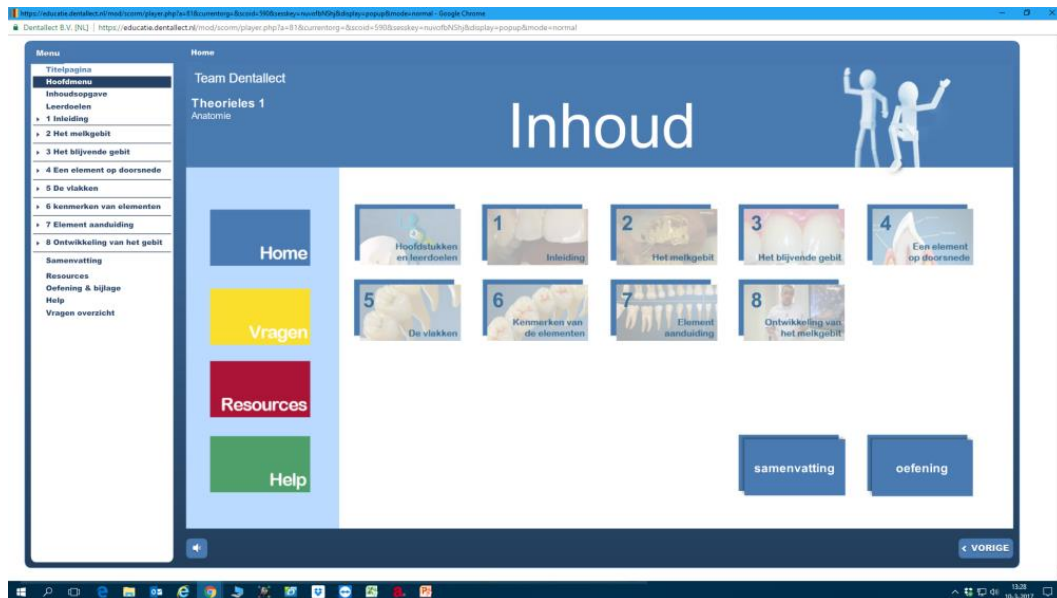
[Hans Hoekstra](#) is interim sales- en business development manager en gespecialiseerd in de sectoren Onderwijs en Zorg. [Marktwijs Consultancy](#) ondersteunt bij sales en business development projecten.

www.marktwijs.nl

Hans.Hoekstra@marktwijs.nl



Voorbeelden e-learning content:
Modulebouw



Startscherm van een lesvideo



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



Interactieve toetsen (verschillende vraagtypen)



Andere voorbeelden zijn op aanvraag beschikbaar via hans.hoekstra@marktwijs.nl