

NaB-MVT
SLO

QUICK SCAN

BOER CROON

SLO/NaB-MVT

1

1. Kader	2
2. Quick Scan	6
3. Hoe verder	12

Kader

Quick Scan

Hoe verder

Bijlagen: - Enquête resultaten

DOEL VAN SLO EN NAB-MVT IS HET OPWEKKEN VAN CONCRETE INTERESSE BIJ DE BELANGRIJKSTE STAKEHOLDERS

2

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Helder in kaart brengen van concrete behoeften aan en praktische knelpunten in het moderne vreemde talen (mvt) onderwijs op MBO-niveau
- Positioneren van Nationaal Bureau MVT (NaB-MVT) als kenniscentrum en intermediair op het gebied van mvt onderwijs voor vragers en aanbieders ('bedrijfsleven en onderwijsinstellingen')
- 'In de markt zetten' van SLO als de specialisten in leerplanontwikkeling, ook voor mvt onderwijs en toegespitst op de vertaalslag van de behoeften vanuit de arbeidsmarkt naar adequate onderwijsprogramma's
- Naast dit rapport voor intern gebruik is er een rapport met quick scan-resultaten voor extern gebruik: 'Quick scan-behoefte aan vreemdetalen-onderwijs op MBO-niveau'

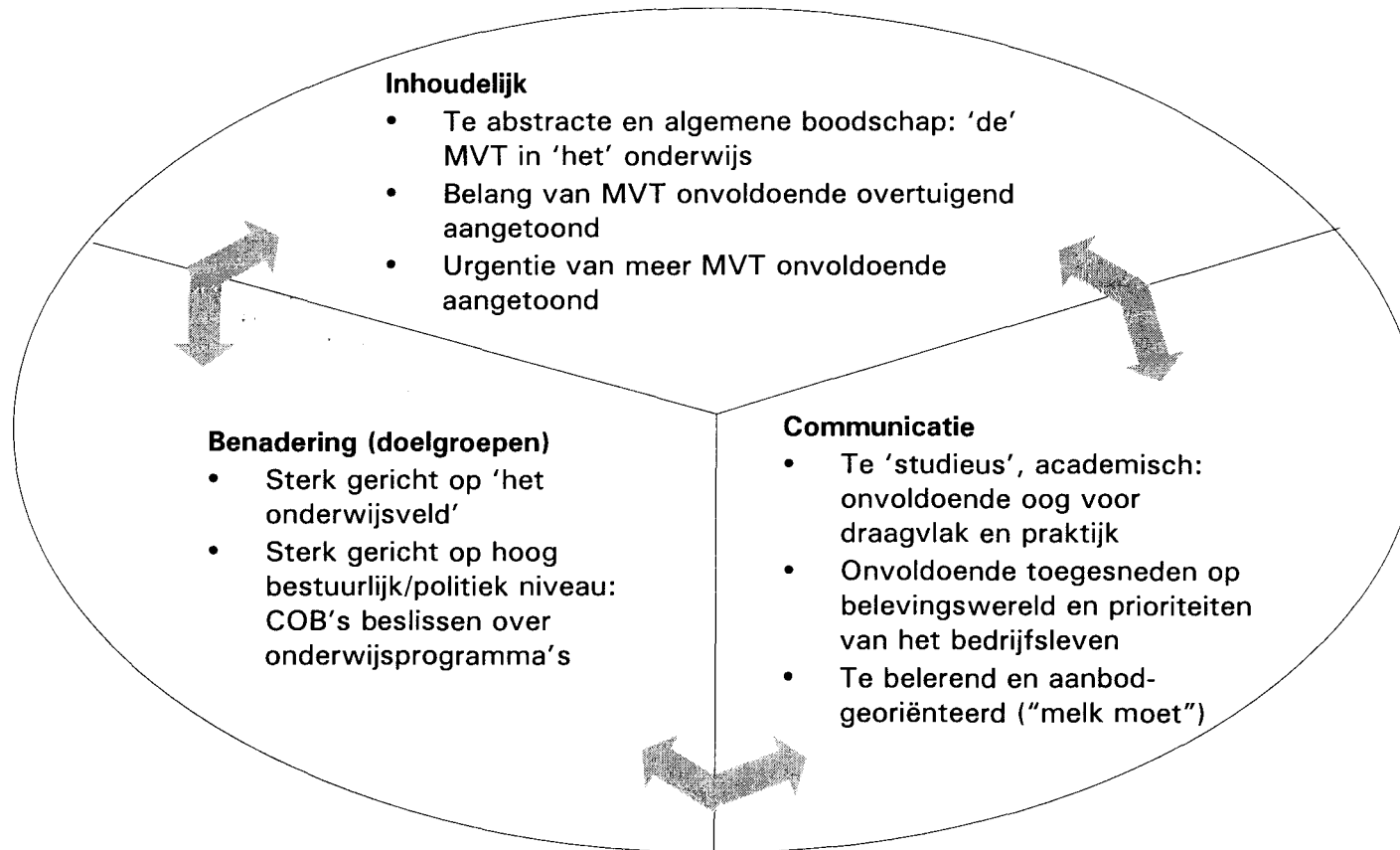
BELANGRIJKE STAKEHOLDERS ZIJN TOT NU TOE WEINIG ONDER DE INDRUK VAN HET NATIONAAL ACTIEPROGRAMMA

3

Kader

Quick Scan

Hoe verder



Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Differentieer naar onderwijsrichtingen: MVT-onderwijs is niet voor elke richting even relevant
- Maak het praktisch: concrete projecten richten op concrete speerpunten, daar is ook 'gemakkelijker' financiering voor te krijgen
- Richt de 'promotie' van moderne vreemde talen veel meer op COB's die concrete onderwijsprogramma's samenstellen
- Geef veel helderder en overtuigender aan waar het belang van bedrijfsleven en (potentiële) studenten bij meer MVT-onderwijs in specifieke onderwijsrichtingen ligt
- Spreek de taal van de doelgroep(en) en niet (alleen) die van het onderwijsveld

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Inzicht in concrete behoeften en knelpunten, gedifferentieerd naar afnemers en functionaliteiten van taalbeheersing
- Reliëf in 'platgeslagen' enquête-resultaten door diepte-interviews

Maar:

- Een quick scan op zich genereert weinig concrete bijdragen van stakeholders, het gaat om de follow-up

DE ENQUÊTE IS GROOTSCHEEPS AANGEPAKT OM DE RESULTATEN TE KUNNEN GEBRUIKEN (1)

6

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Van de 15 sectoren zijn in elke sector uit willekeurige selectie 48 organisaties telefonisch benaderd
- Vervolgens is een aanvulling van honderd nieuw geselecteerde organisaties benaderd waar bleek dat sectoren mogelijk onvoldoende respons zouden kunnen geven (organisaties bleken niet meer te bestaan, of geen medewerking te willen of kunnen verlenen)
- Er zijn na telefonisch contact 720 enquêtes verstuurd naar instellingen en bedrijven, daarvan zijn er 120 geretourneerd (na meermalen telefonisch contact en na schriftelijke benadering rondom deadline)
- Door 'enquêtemoeheid' (gecombineerd met hoge werkdruk) en 'geen interesse in het onderwerp' is naar schatting 60% van de enquêtes niet geretourneerd

DE ENQUÊTE IS GROOTSCHEEPS AANGEPAKT OM DE RESULTATEN TE KUNNEN GEBRUIKEN (2)

7

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Een aantal, met name de kleinere, organisaties heeft geen vrijgestelde P&O functionaris die de gegevens verzamelt. De grotere organisaties hebben weer minder specifiek zicht op het onderscheid tussen MBO-ers en medewerkers van ander opleidingsniveau
- Gezien de gegeven redenen van non-respons (zie voorgaande), de door aanvulling van aangeschreven organisaties verkregen dekking uit alle sectoren en antwoord van non-respondenten bij telefonisch contact kan de uiteindelijke respons als redelijk representatief voor de hele steekproef gelden, natuurlijk moeten de uitkomsten met enige voorzichtigheid gehanteerd worden

- Engels met op de tweede plaats Duits zijn de belangrijkste vreemde talen. Gemiddeld genomen vindt zelfs meer dan een kwart van de feitelijke respondenten Duitse vaardigheden belangrijker dan Engels
- Voor de helft van de respondenten speelt talenkennis een belangrijke rol bij werving en selectie van medewerkers
- De meerderheid van de respondenten denkt geen import- of exportkansen gemist te hebben door een gebrek aan taalvaardigheden, en de 7% die wel kansen gemist heeft noemt gebrek aan taalvaardigheden in Frans en Spaans als oorzaak
- Een meerderheid heeft geen mening over het niveau en de praktische toepasbaarheid van het MBO-talenonderwijs (van voor de SVM-operatie)
- Het MBO zou het talenonderwijs sterker moeten differentieren naar het beroep waarvoor wordt opgeleid
- Het onderwijs in moderne vreemde talen moet veel meer geïntegreerd gegeven worden met vaktechnisch onderwijs
- Men vindt het geen goed idee om in de eigen organisatie de behoefte aan (bij-)scholing in vreemdetalen te laten meten

Kader

Quick Scan

Hoe verder

DE AANVULLENDE INTERVIEWS GEVEN INZICHT IN ACHTERLIGGENDE ONTWIKKELINGEN (1)

9

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Algemeen zijn de respondenten (bleek ook uit de enquête) ontevreden over de taalbeheersing van zowel het Nederlands als de moderne vreemde talen. Dat is breder dan MBO: ook het lager en algemeen vormend voortgezet onderwijs
- Engels wordt in toenemende mate als voertaal gezien. Ook op huis- tuin- en keukenniveau verwachten geïnterviewden eenduidig de noodzaak voor beheersing van Engels

DE AANVULLENDE INTERVIEWS GEVEN INZICHT IN ACHTERLIGGENDE ONTWIKKELINGEN (2)

10

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Een aantal gesignaleerde ontwikkelingen zijn goed om mee te nemen in de vervolgstappen:
 - ‘verjuridisering’: internationale co:ntracten, certificaten en dergelijke → schrijven en lezen wordt steeds belangrijker
 - internationalisatie → grotere bedrijven verwachten dat Engels de voertaal zal worden op de meeste niveaus (hooguit LBO-niveau uitgezonderd)
→ in MKB toenemend nichemarketing, dus op praktijkniveau is er een toenemende ad-hoc-behoefte aan beheersing van diverse talen
 - diversiteit aan talen nodig, afhankelijk van de branche → Engels en Duits zijn ‘leidend’, op werkvloerniveau echter ook vaak contacten in de moedertaal van de buitenlandse partner
 - flexibilisering van arbeid → medewerkers uit Europa en lage lonenlanden in dienst

DE AANVULLENDE INTERVIEWS GEVEN INZICHT IN ACHTERLIGGENDE ONTWIKKELINGEN (3)

11

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Voor de management- en beleidsfuncties zijn de internationale contacten en vakliteratuur belangrijk
- Voor de uitvoerende functies zijn de taal waarin de kwaliteitssystemen en handleidingen en onderhoudsprogramma zijn geschreven belangrijk

Opmerkelijk: de enquête geeft aan dat de helft van de bedrijven/instellingen geen grotere behoefte aan bijscholing in moderne vreemde talen verwacht

DILEMMA'S BIJ VERDERE STRATEGISCHE ONTWIKKELINGEN:

12

- Het dilemma van het overbrengen van de inhoud van een vak in relatie tot de taalvaardigheden bij geïntegreerd onderwijs
 - welke vakken (per beroepsopleiding) lenen zich voor onderwijs in Engels of Duits?
 - en welke van de vier taalvaardigheden (spreken, luisteren, schrijven, lezen) komt bij welk vak (per beroepsopleiding) aan bod?
- Het dilemma van de bijscholing van de betrokken docenten bij geïntegreerd onderwijs
 - op welke wijze worden docenten ingezet en bijgeschoold om geïntegreerd onderwijs te realiseren?
- Het dilemma van het marktgericht aanbieden van relevante 'up-to-date' facultatieve talen (Russisch, Spaans, Frans)
 - hoe kunnen in praktijk de voor de beroepspraktijk relevante talen gemonitord worden, en hoe snel kan het MBO daar regulier of door contractonderwijs op inspelen?

Kader

Quick Scan

Hoe verder

→ Leerplan-
ontwikkeling

→ Contract-
onderwijs
MBO

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Engels en Duits zijn de basisvakken op MBO-niveau, de richting daarbij is het geïntegreerd onderwijs en differentiatie naar beroepsopleiding
- Alle vaardigheden daarbij (spreken, luisteren, schrijven, lezen) zijn toenemend belangrijk
- Het 'leren leren' van een taal is essentieel om in een latere fase van de loopbaan andere talen te kunnen leren
- Voor het MKB is een specifieke markt voor andere 'kleine' talen, afhankelijk van de branche en de buitenlandse zakenpartners
- Daarom is ook het 'leren leren' van een taal in initiële opleiding essentieel
- Daarbij is de keuze hier via het regulier onderwijs danwel via 'contractonderwijs' op in te spelen



De uitdaging voor het SLO/NaB is zowel de inhoud van deze 'omwenteling' als haar eigen imago goed neer te zetten

VERVOLGSTAPPEN STARTEN MET EEN ADEQUATE DOELGROEP-SELECTIE: EERDERE RESULTATEN MET 'KGB-3'

14

Kader

Quick Scan

Hoe verder

	Individuele werknemer	Individuele organisatie	Branche-verenigingen	Vakdocent	MVT-docent	Organisaties van docenten	COB's	ROC's	Ministerie van EZ	Ministerie van OCW	Opleidingsinstellingen
Beïnvloeder											
Beslisser											
Betaler											
Gebruiker											
Koper											

Sterk
 Matig
 Zwak
 Geen

VOOR DE 'MARKETING' VAN PROFESSIONELE DIENSTEN GELDT EEN AANTAL VUISTREGELS

15

Kader

Quick Scan

Hoe verder

- Heb een heldere, algemene boodschap (kernachtige en aansprekende visie of 'missie')
- De aardbeienjam-regel: hoe meer je het uitspreidt, hoe dunner het wordt. Segmenteer de doelgroep en richt je concreet tot de segmenten
- Demonstreer de goede eigenschappen van je dienstverlening, maak ze niet alleen aannemelijk (voorbeeld: overtuigende analyse!)
- Persoonlijke contacten werken beter dan schriftelijke (behalve goede artikelen)

Trechter vanuit de algemene boodschap aan een breed publiek zo snel mogelijk naar een specifieke en concrete dialoog met het concreet besluitvormende niveau

- Met veel publiciteit aanbieden van de resultaten
- Netwerken bij individuele stakeholders
- Publicatie(s) in veel gelezen blad(en)
- Invitational conference
- Opzetten plan voor vervolgonderzoek (uitdiepen quick scan (respons!), language audits?)
- Vakbijeenkomsten (mvt) met COB's en ROC's
- Et cetera!

Kader

Quick Scan

Hoe verder