

# DIENSTEN

2018

## Inleiding

In Nederland wordt door werkenden en werkgevers steeds meer geleerd. ‘Leven Lang Leren’ is een groeimarkt. Maar de vraag vanuit het werkveld verandert snel. Werknemers hebben behoefte aan flexibele opleidingen en kiezen vaker voor niet-diplomagerichte programma’s. Werkgevers willen graag met hogescholen in co-creatie opleidingen ontwikkelen. MBO-ers en zij-instromers moeten of willen zich verder ontwikkelen en kunnen kiezen uit verschillende (commerciële) aanbieders en leervormen.

NIDAP beschikt over continue marktinformatie, maatwerktools en ervaring waarmee hogescholen hun aanbod gericht en onderbouwd af kunnen stemmen op de behoefte vanuit het werkveld (werkgever en werknemer).

Wij ondersteunen en adviseren hogescholen bij het *vraag gestuurd ontwikkelen en uitbreiden van hun Leven Lang Leren aanbod*. Hierbij maken wij gebruik van een meerdere monitorstudies die wij speciaal voor hogescholen jaarlijks uitvoeren onder werkgevers en werkenden met een opleidingswens.

Wij kennen de dynamiek van het hoger onderwijs en zijn vaste partner bij diverse hogescholen in Nederland. Graag maken ik of één van mijn collega’s kennis met uw hogeschool, academie of domein.

Amsterdam

Paul van der Wal

Directeur-partner NIDAP

NIDAP B2B en B2C opdrachtgevers (o.a.)



## Over NIDAP

- **NIDAP heeft meer dan twintig jaar expertise opgebouwd als onderzoeksbureau speciaal voor de Leven Lang Leren opleiding en trainingsmarkt.**
- **De meeste landelijke opererende opleiders en trainingsinstituten (commercieel of bekostigd) maken periodiek gebruik van één of meerdere van onze rapporten, diensten, monitoronderzoeken of maatwerkanalyses.**
- **NIDAP heeft aparte onderzoeken naar de markt voor zorgopleidingen en de markt voor onderwijsnascholing en professionalisering**

Op de volgende pagina's gaan we in op enkele ontwikkelingen in de LLL-markt en de diensten waarmee wij hoger onderwijsinstellingen ondersteunen.

### NIDAP onderzoek & advies (Amsterdam)

- Onderzoekt al meer dan 20 jaar opleidings- en onderwijsmarkten.
- Ondersteunt onderwijsinstellingen bij de transformatie naar een meer vraag-gestuurde en data-driven werkwijze en aanbod.
- Wij worden geïnspireerd door lerende organisaties en professionals die zich willen ontwikkelen.
- We hebben een sterke binding met hoger onderwijs en de opleidingsindustrie.
- Objectief onderzoek en raadgevend advies.

### Jaarlijkse monitoronderzoeken naar markten voor opleiding en ontwikkeling.

- B2C onderzoek -> Werkenden/professionals op zoek naar een opleiding of training
- B2B onderzoek -> De leervragen van Nederlandse werkgevers in alle sectoren
- PVM onderzoek -> De nascholingsbehoefte van PO, VO en MBO docenten (2 jaarlijks)
- Arbeidsmarktrelevantie-analyse -> De aansluiting van opleiding op het werk- en beroepenveld

### Maatwerkanalyses en advies

- Opleidingsportfolio en productonderzoek en strategisch/operationele advisering
- Merk- en reclame-effectonderzoek
- Sterkte Zwakte analyse
- Klant en cursistonderzoek
- Marktanalyse en opleidingshaalbaarheidsonderzoek
- Onderzoek naar ontwikkelingen in branches en beroepsgroepen die van invloed zijn op korte of lange termijn leervraag
- Internationaal inkomende studentonderzoek

### Onderzoeksmethoden (o.a.):

- Database research op onze eigen databases en longitudinale opleidingsonderzoeken
- Database research op externe bronnen (o.a. ROA, vacature databases, CBS, Vereniging van Hogescholen...)
- Database research op basis van klantinterne en externe bronnen (CRM-data, financiële gegevens, web-analytics, big data analyse)
- Kwalitatief expertonderzoek (DMU's, inhoudsdeskundigen)
- Online (maatwerk) onderzoek

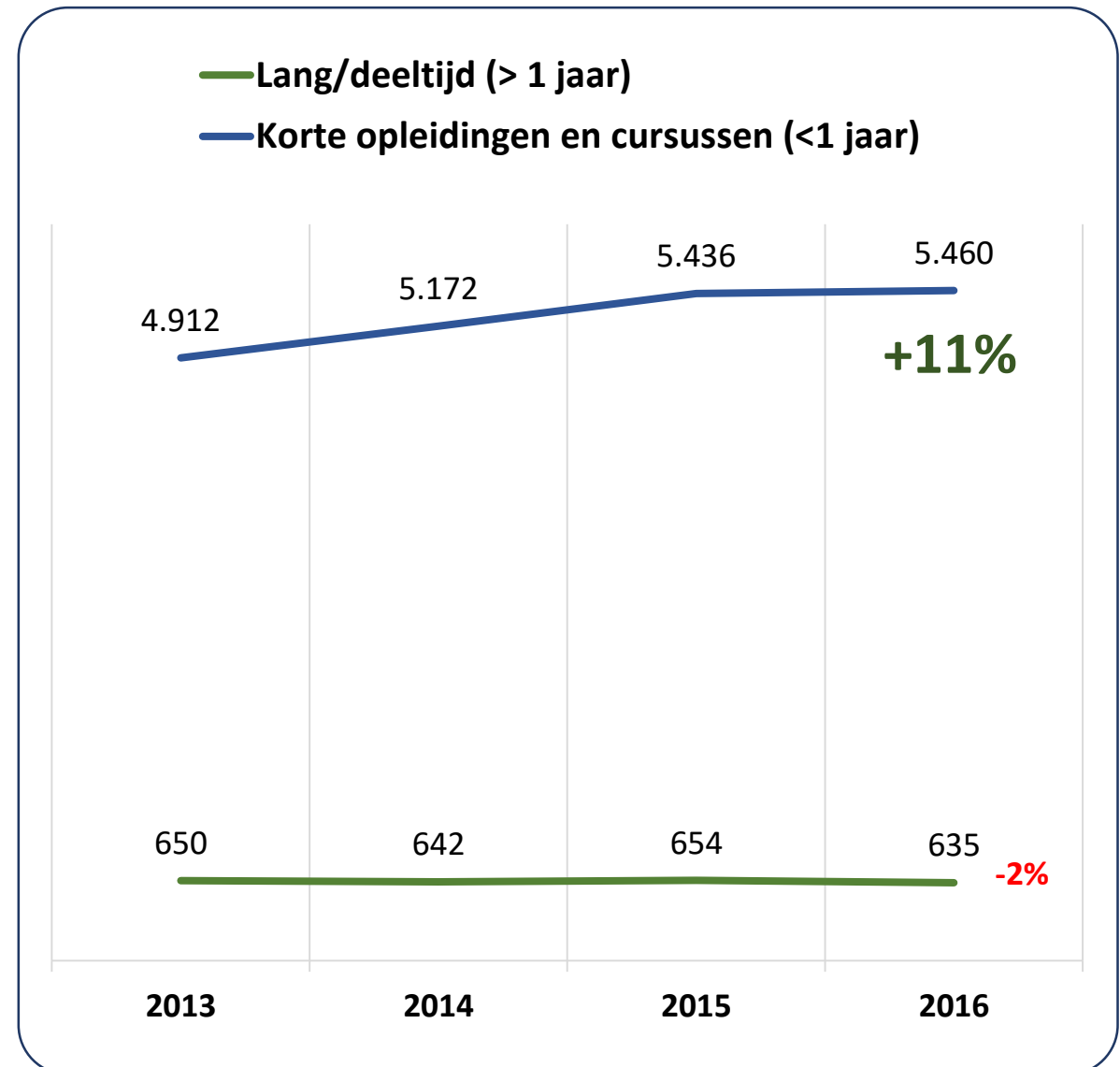
### Klanten:

- Universiteiten/Hogescholen en Business universiteiten
- Kennisinstituten, educatieve uitgevers en opleidingsbrancheorganisaties
- Learningtechnologiebedrijven en content-ontwikkelaars
- Landelijke opererende opleiding en trainingsinstituten

### NIDAP B2B en B2C opdrachtgevers (o.a.)

Er wordt steeds meer geleerd in Nederland, LLL is een groeimarkt. De groei zit bij kortere opleidingen en cursussen. Hogescholen moeten steeds meer vraag gestuurd gaan werken. NIDAP ondersteunt hierbij met onderzoek en advies.

- Werkenden moeten steeds nieuwe rollen kunnen bekleden, krijgen tijdelijke contracten en willen zich blijven ontwikkelen.
- Er is een groeiende instroom van hoger opgeleiden.
- HBO-ers worden aangenomen voor functies op MBO-niveau.
- De participatie in Leven Lang Leren groeit sneller onder hoger opgeleiden.
- Werken en leren is noodzakelijk voor werkgevers, werkenden maar ook voor steeds meer reguliere studenten/starters.



## NIDAP

NIDAP ondersteunt onderwijsinstellingen bij een meer vraag-gestuurde en data-driven werkwijze.

- Door onze focus op de opleidingsmarkt voor werkenden.
- Door unieke opleidingsmonitoronderzoeken onder werkgevers en werknemers.
- Door onze kennis over de opleidingsvraag vanuit werk- en beroepenveld.
- Door meer te halen uit uw eigen (klant-)data
- Door onze kennis op uw organisatie over te dragen.
- Door 'als blik van buiten' bij te dragen aan de ontwikkeling van een portfolio dat aansluit op de vraag vanuit het werkveld.

## Ondersteuning bij opleidingen en (korte) programma's

Afhankelijk van de vraag vanuit de opleiding/faculteit/domein kan NIDAP een rol spelen bij:

- Marktverkenningen horizontaal of verticaal
- Ontwikkelen en toetsen opleidingspropositie
- Behoeft en haalbaarheid
- Macrodoelmatigheid
- Marketing en marktwerking
- Accountmanagementstrategie

## Ondersteuning bij keuzes over de opleiding of het hele portfolio

- **Portfolio-analyse** geeft een integraal beeld en data-driven assessment van het bestaande portfolio. Dit levert informatie op om beslissingen te nemen over continueren/stopzetten van individuele opleidingen en programma's.
- **Ons portfolio-strategie-traject** helpt uw organisatie doelen stellen voor de meerjarige ontwikkeling van het portfolio en mondt uit in advies over hoe uw organisatie die doelen kan realiseren.
- Met onze '**Marktaudits**' geven wij een advies per individuele opleiding.

## 3. Continue LLL marktonderzoek

NIDAP heeft een aantal '**eigen**' **monitoronderzoeken voor hogescholen**. We kunnen hiermee veel specifieke vragen op basis van liggende data beantwoorden. We meten jaarlijks o.a.:

- De behoefte aan opleidingsproducten en -diensten, competenties en vaardigheden.
- Uw bekendheid- en concurrentiepositie bij belangrijke klant-/doelgroepen.
- Trends in het leren in organisaties.
- Trends in de het leren door werkenden
- Trends in besluitvorming en leervoorkeuren.

## Onderzoek onder LLL-doelgroepen:

NIDAP voert voor onderwijsinstellingen onderzoek uit onder:

- Professionals en werkenden
- Informatie-aanvragers
- Zittende studenten
- Oud-studenten, alumni en afhakers
- Internationale studietoekers
- Specialisten en experts binnen één sector
- Bedrijven en instellingen
- Internationale studentgroepen

## 5. Maatwerk vragen

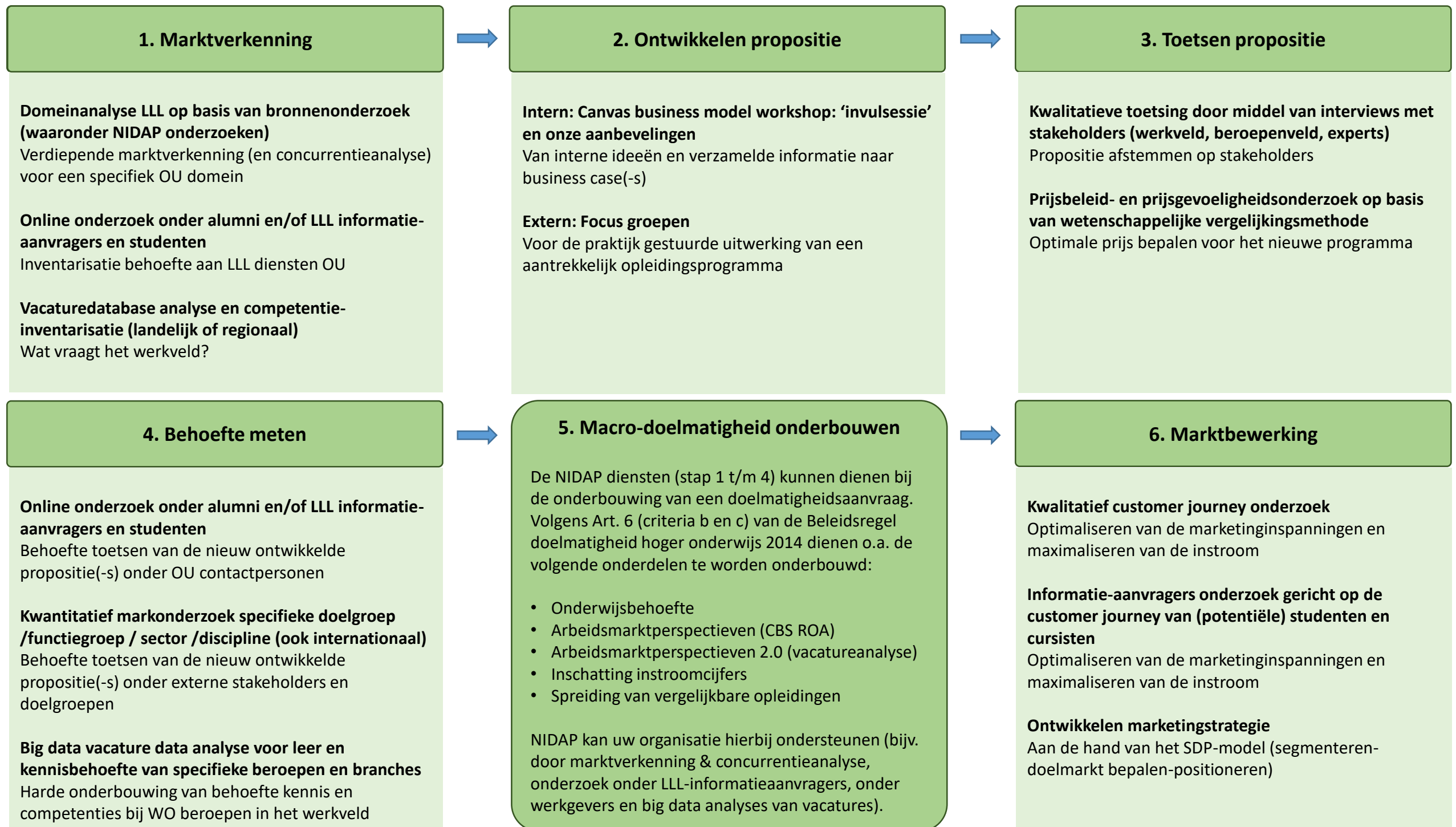
Afhankelijk van de opleiding of doelgroep kunnen uw maatwerkvragen worden beantwoord met :

- Onze jaarlijkse monitorstudies onder werkgevers en werknemers.
- Onze kwantitatieve en kwalitatieve (big) data analyses op het gebied van arbeidsmarkt en leren.
- Kwantitatief maatwerk marktonderzoek of secundaire analyses.
- Kwalitatief maatwerk marktonderzoek of secundaire analyses.

# 1. Beter ontwikkelen en 'vermarkten' van nieuwe opleidingen en (korte) programma's

- In een ideale wereld doorloopt u bij het ontwikkelen van een opleiding of korte cursus de onderstaande stappen om maximaal aan te sluiten op de vraag in de markt.
- U ontwikkelt een propositie op basis van een concrete markt vraag en een gedegen verkenning van markt en doelgroepen. Vervolgens toetst u de propositie qua inhoud en vorm bij belangrijke klanten doelgroepen en ten slotte meet u de behoefte aan de definitieve propositie via een kwantitatief onderzoek.

- In de praktijk is de uitgangssituatie van een opleiding vaak anders. Wij stellen daarom graag met u samen af welke (combinatie van) diensten in de longlist het meest relevant zijn en het beste passen bij uw huidige uitgangssituatie en instelling.
- In het geval van Associate Degree's, Bachelor of Master opleidingen, ondersteunen de diensten van NIDAP uw organisatie bij het voldoen aan de eisen van NVAO macro-doelmatigheid.



## 2. Een vergelijkend beeld van alle opleidingen: portfolio-analyse

### Doelen

De **Portfolio-analyse** geeft een integraal beeld en data-driven assessment van het bestaande portfolio.

- Op basis van de analyses kan de organisatie onderbouwd de discussie aangaan over continueren/ stopzetten van programma's. NIDAP kan dit desgewenst begeleiden.
- De analyse mondt daarnaast uit in een NIDAP advies per programma.

Een **portfolio-strategie** traject helpt uw organisatie doelen stellen voor de meerjarige ontwikkeling van het portfolio en mondt uit in advies over hoe uw organisatie die doelen kan realiseren.

- Waar staan we nu met ons portfolio?
- Waar willen we over (bijvoorbeeld) 5 jaar staan met ons portfolio?
- Hoe gaan we dat realiseren?

In '**audits**' geven wij een (data-driven) advies per individuele opleiding

- In een audit gaan we (ten opzichte van de portfolio-analyse) dieper in op de markt en kansen voor één specifieke opleiding.
- De bronnen zijn kwantitatief en kwalitatief.
- De kosten per audit zijn lager naarmate uw instelling meer audits laat uitvoeren.

### Analyses (longlist)

NIDAP gebruikt o.a. een model geënt op de 'MacMillan matrix'. We doen een assessment van de opleidingen op basis van:

1. De 'interne fit' van opleiding, gegeven missie en capaciteiten van uw instelling.
2. De 'marktfit', de aantrekkelijkheid voor klant- en doelgroepen.
3. De aanwezige concurrentie en alternatieven.
4. De competitiviteit van de opleiding.

De vragen worden volgens een vaste systematiek beantwoord, gebruikmakend van verzamelde informatie uit (o.a.) onderstaande bronnen:

- **Kwantitatieve bronnen** voor harde cijfermatige onderbouwing:
  - Klant- en prospectinformatie (CRM)
  - VvH, Hbo-monitor.
  - Nationale Studenten Enquête (NSE)
  - Vacature monitor database
  - NIDAP monitoronderzoeken.
- **Kwalitatief onderzoek:**
  - Interviews met externe (en eventueel interne) stakeholders
  - Interviews met klantgroepen.
- **Deskresearch** gericht op dominante drijfveren, **trends** en ontwikkelingen die het leren binnen specifieke vakgebieden of sectoren beïnvloeden
- **(Online) onderzoek** onder informatie-aanvragers, studenten, alumni

### Aanpak & werkwijze

#### Portfolio-analyse

- Inventarisatie van vragen in de organisatie en reeds aanwezige bronnen en data.
- Uitvoeren van de analyses en ontwikkeling van aantal voor de organisatie relevante 'lenzen' op de data.
- Aansturen van keuze, besluitvorming en strategiebepaling met de uitkomsten en ingevulde MacMillan (en BCG)-matrices.
- Advies en instroomprognose per opleiding

#### Portfolio-strategie

- Met CvB en/of directie worden doelen bepaald met betrekking tot het portfolio.
- De doelen worden omgezet naar indicatoren waarop het (integrale) portfolio zich moet ontwikkelen door de tijd.
- Een portfolio-analyse (zie hierboven) is onderdeel van het portfolio-strategie traject.
- NIDAP adviseert over hoe de portfoliidoelen te bereiken.

#### Audits

- Vooraf worden specifieke vragen per te onderzoeken opleiding geïnventariseerd.
- In de analyses maken we gebruik van een vergelijkbare systematiek als in de portfolio-analyse.
- De focus ligt (aanvullend) op een inhoudelijk assessment van de opleiding (aansluiting op werk- en beroepenveld). Hiervoor wordt een combinatie van (kwalitatieve) online en face-to-face interviews gebruikt.

### 3. Antwoorden op uw specifieke markt-en positie vragen via onze monitor onderzoeken

#### NIDAP monitor onderzoeken

##### De jaarlijks herhaalde onderzoeken gaan in op:

- De behoefte in de onderzochte markten m.b.t. opleidings- en ontwikkel producten en diensten.
- De omvang van de markt in aantallen inschrijvingen per jaar en de segmentering van deze markt in relevante product, klant en doelgroepen.
- Trends & ontwikkelingen die leiden tot een leerbehoefte.
- Trends in de manieren van leren.
- Trends in de organisatie van het leren in organisaties.
- De ontwikkeling van de positie van uw instelling in vergelijking met publieke en private concurrenten in de tijd.
- De customer journey van individuele deelnemers, 'verwijzers' en inkopers.

#### B2C

- Inzicht in de leervraag en de (ontwikkeling van de) positie van uw organisatie onder werkenden.
- Netto-steekproef: Tussen de 3.000 en 4.000 werkenden die in het afgelopen jaar zochten naar een opleiding of training.
- Door de grote steekproef (ongeveer 17.000 tussen 2013 en 2017) zijn vergaande segmenteringen mogelijk naar regio, achtergrondkenmerken van respondenten (bijvoorbeeld leeftijd, vooropleiding, beroep, sector, functieniveau, ...) en opleidingsproduct-/dienst.

#### B2B

- Inzicht in de opleidings- en ontwikkelvraag en de (ontwikkeling van de) positie van uw organisatie onder werkgevers.
- Netto-steekproef: Ongeveer 400 HR- & opleidingsverantwoordelijken in organisaties (hoofdvestigingen met meer dan 100 werknemers).

#### PO/VO

- Inzicht in de nascholings- en professionaliseringsbehoefte en uw inschakelingspositie bij 200 PO en 50-100 VO instellingen.
- Steekproef: schooldirecteuren of opleidingsmanagers van PO & VO scholen. Regionale verbijzonderingen mogelijk.

#### Database onderzoek

##### Cijfermatige onderbouwing:

- De ontwikkeling en samenstelling van de beroepsbevolking (per vooropleiding, sector, regio, leeftijdsgroep, ...)
- De ontwikkeling in aantallen werkend per specifiek beroep en/of vakgebied.
- De gevraagde kennis en competenties binnen die beroepen en/of vakgebieden.
- De ontwikkeling van de aantallen deelnemers aan LLL (per leeftijdsgroep, vooropleiding, bedrijfssector en beroepsgroep).

#### Vacaturedatabase

- Database die 'realtime' toegang geeft tot alle (online) geplaatste vacatures op Nederlandse vacaturewebsites.
- Big data: door de massale omvang (+- 2.000.000 vacatures per jaar) zijn vele uitsplitsingen mogelijk; regionaal, op beroep, op opleidingsniveau etc.
- **Competentie-analyse op vacatureteksten:** een door NIDAP ontwikkelde methode om door het werkveld gevraagde vaardigheden en competenties te meten.

#### CBS

- NIDAP werkt samen met CBS voor maatwerk cijfers op het gebied van de LLL-participatie, de ontwikkeling van de beroepsbevolking en de aantallen bedrijven en instellingen in Nederland.
- CBS cijfers zijn in overleg met NIDAP regionaal te verbijzonderen (afhankelijk van de omvang van de regio).



## 'Eigen' studentgroepen

### Informatie-aanvragers

#### Key vragen:

- In hoeverre sluiten de opleidingen aan op de leer- en ontwikkelvraag bij de doelgroepen? Welke tracks/uitstroomrichtingen moet uw instelling aanbieden?
- Welke concurrenten worden overwogen en bij welke concurrenten schrijft men zich in?
- Waarom kiest men voor een concurrent/schrijft men zich niet in bij uw organisatie?
- Welke studenten kiezen wel/niet voor uw hogeschool of universiteit?
- Op welke manieren is men bij uw organisatie terecht gekomen? Welke kanalen zijn succesvol?
- Wat kan er verbeterd worden in de informatievoorziening (open avonden, voorlichtingsdagen), communicatie en advies?

### (Huidige) studenten

#### Key vragen:

- In hoeverre zouden zij uw hogeschool/universiteit aanraden?
- Hoe wordt de opleiding en uw hogeschool/universiteit gewaardeerd?
- Welke verbeterpunten zien zij voor curriculum, uitlelevorm en de organisatie?
- Welke tracks/uitstroomrichtingen moet uw instelling ontwikkelen/aanbieden?
- Wat waren redenen om voor de opleiding/uw hogeschool/universiteit te kiezen?

### Alumni

#### Key vragen:

- Op welke manieren willen alumni betrokken blijven bij uw hogeschool/universiteit?
- Hoe beoordelen zij de aansluiting van de opleiding op het werkveld/arbeidsmarkt?
- Welke ontwikkelingen spelen er nu in hun vakgebied waar opleidingen in moeten voorzien.

- Welke LLL-opleidingen /korte programma's zouden de alumni bij uw hogeschool/universiteit willen afnemen?

### Internationale studenten

#### Key vragen:

- Wat is de aantrekkelijkheid van uw opleidingen/instituut/vestigingsplaats voor internationale studentdoelgroepen?
- Wat zijn redenen om wel/niet te kiezen voor uw hogeschool/universiteit?
- Wat zijn focuslanden voor uw hogeschool/universiteit?

### Overige doelgroepen

#### NIDAP meet behoefte op maat:

- Sleutelfiguren bij de studiekeuze van schoolverlaters zoals decanen en studieadviseurs op VO- of Mbo-scholen.
- Sleutelfiguren bij de studiekeuze van werknemers zoals eindverantwoordelijken binnen specialistische afdelingen van zorginstellingen.