Hogeschool Utrecht

Ad Sales en Accountmanagement

Opleidingsbeoordeling met erkenning ITK

© Netherlands Quality Agency (NQA)
maart 2026

Ad Sales en Accountmanagement

© NQA – Rapport Ad Sales en Accountmanagement - HU

Samenvatting

In februari 2026 is de bestaande Associate degree-opleiding Sales en Accountmanagement (SAM) van Hogeschool Utrecht bezocht door een visitatiepanel van NQA. Deze tweejarige opleiding kent een voltijd- en een deeltijdvariant. De opleiding is gepositioneerd in Amersfoort en onderdeel van het Institute for Associate degrees (IAd).

Het panel beoordeelt de kwaliteit van de opleiding in zijn geheel als **positief**.

De opleiding is recent gestart met een revisie van de beoogde leerresultaten en het bestaande curriculum in aansluiting op ontwikkelingen in het beroepenveld en een herziening van het landelijk domeinprofiel. De opleiding heeft een sterk praktijkgerichte oriëntatie en goede samenwerking met strategische partners in de regio, die nog verder uitgebouwd kan worden. Een ambitieus team draagt deze opleiding en dit zorgt mede voor een goede sfeer en hoge studentwaarderingen.

Standaard 1: Beoogde leerresultaten
De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard. Studenten worden duidelijk opgeleid als salesprofessionals om inkoopvraagstukken voor de klant op te lossen. Het niveau van de beoogde leerresultaten is afgestemd op NLQF-niveau 5 en het landelijke domeinprofiel. Het werkveld is positief over de samenwerking met de opleiding en de werkveldadviescommissie (WAC) is een kritische gesprekspartner bij gesprekken over de ontwikkelingen in het werkveld en in het onderwijsprogramma. Het panel vindt deze samenwerking een sterk punt van de opleiding.

Standaard 2: Onderwijsleeromgeving
De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard. De opleiding heeft een sterke praktijkgerichte oriëntatie. Het voltijd- en deeltijdcurriculum kennen een duidelijke opbouw in zelfstandigheid en complexiteit en een inhoudelijke opbouw door de marketing- en salesfunnel. Het panel doet de aanbeveling om de studentenparticipatie op opleidingsniveau een nadrukkelijkere rol te geven. De begeleiding is goed vormgegeven in leerteams wat het panel een sterk punt van de opleiding vindt. Het ambitieuze docententeam is vakinhoudelijk en didactisch goed toegerust om deze opleiding met verve te verzorgen.

Standaard 3: Toetsing
De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard.
De opleiding heeft een doordacht systeem van toetsing, in aansluiting op het toetsbeleid van het IAd. De toetsen voldoen aan het Ad-niveau en sluiten aan bij de leeruitkomsten van de cursussen. De opleiding heeft een goede toetsmix vormgegeven. Voor de studenten is het vooraf duidelijk hoe de toetsing en beoordeling van de cursus eruitziet en zij ontvangen veel feedback tijdens en na de toetsing. De beoordeling van het eindniveau komt zorgvuldig tot stand, waarbij aandacht blijft voor consistent feedback geven. De opleiding besteedt voldoende aandacht aan toetskwaliteit, waarbij een compliment voor de deskundigheid van de examencommissie op zijn plaats is.

Standaard 4: Gerealiseerde leerresultaten
De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard. De eindwerken van de Associate degree sluiten aan bij het beoogde niveau en de leerresultaten worden gerealiseerd. Het werkveld geeft aan dat de opleiding voorbereidt op het beroep van salesprofessional en aansluit aan bij de wensen en actuele ontwikkelingen in het werkveld. De alumni vinden na hun studie snel een passende baan of maken een stap in hun loopbaan. Werkgevers waarderen deze studenten vanwege hun praktische inslag en goede mondelinge communicatieve vaardigheden.

Inhoudsopgave

Samenvatting **3**

Inleiding **7**

Schets van de opleiding / Karakteristiek **9**

Basisgegevens opleiding 9
Terugblik vorige visitatie 10

Beoordeling NVAO-standaarden **11**

Standaard 1 Beoogde leerresultaten **12**

Standaard 2 Onderwijsleeromgeving **14**

Standaard 3 Toetsing **19**

Standaard 4 Gerealiseerde leerresultaten **22**

Eindoordeel over de opleiding **25**

Aanbevelingen **26**

Bijlagen **27**

1. Bezoekprogramma 28
2. Bestudeerde documenten 29
3. Curriculumoverzicht Sales en Accountmanagement voltijd en deeltijd 31

Inleiding

Dit visitatierapport bevat de beoordeling van de bestaande Associate degree-opleiding Sales en Accountmanagement van Hogeschool Utrecht. Het visitatiepanel van NQA dat de beoordeling heeft uitgevoerd is samengesteld door NQA, in opdracht van Hogeschool Utrecht en in overleg met de opleiding. Voorafgaand aan de visitatie heeft de NVAO het panel goedgekeurd.

Het rapport beschrijft de bevindingen, overwegingen en conclusies van het panel. Ook bevat het enkele aanbevelingen voor de opleiding. Het rapport is opgesteld conform het *Beoordelingskader accreditatiestelsel hoger onderwijs Nederland, de Uitvoeringsregels accreditatiestelsel hoger onderwijs Nederland 2025* van de NVAO en de *NQA Handleiding Opleidingsvisitaties Hoger Onderwijs 2024 Opleidingsbeoordeling met erkenning ITK.*

De visitatie heeft plaatsgevonden op 10 februari 2026. Het visitatiepanel bestond uit:

Naam	Rol	Kort functieomschrijving
Mevr A.M.J van Alphen MSc	Voorzitter	Hogeschooldocent en onderwijsmanager Ad Commerciële Economie, Fontys Hogeschool. Voorzitter Landelijk domeinoverleg Ad Commerce.
De heer drs. E.A.N. Zetz	Lid	Docent Avans Hogeschool, eigenaar iReturn Sales & Marketing Automation & Business Intelligence.
De heer P. Meijer	Lid	Sales en accountmanager Global Media.
Mevr L.S. Both	Studentlid	Hbo Ad Sales & Accountmanagement bij Hogeschool Rotterdam.

Mevrouw I.P. Voet MSc, auditor van NQA, trad op als secretaris van het panel.

De opleiding Sales en Accountmanagement is ingedeeld in de visitatiegroep HBO-Ad Sales & Accountmanagement. Afstemming tussen alle deelpanels heeft allereerst plaatsgevonden door de instructie die de panelleden krijgen met betrekking tot het beoordelingskader. Daaraan voorafgaand is de afstemming geborgd door overlap in de bezetting tussen alle deelpanels. Daarnaast is, rekening houdend met het feit dat elke opleidingsbeoordeling een individuele beoordeling betreft, vanuit de overlap in de bezetting, waar relevant, voortschrijdend gereflecteerd op vorige bezoeken binnen deze visitatiegroep. De afstemming tussen de panels wordt verder geborgd door de ondersteuning van, zo veel mogelijk, dezelfde auditor vanuit NQA en andere evaluatiebureaus en door de inzet van getrainde voorzitters.

Werkwijze panel en procesverloop
Voor de opleidingsbeoordeling heeft de opleiding een zelfevaluatie en bijlagen aangeboden. Voor de beoordeling van de gerealiseerde leerresultaten heeft het panel vijftien afstudeerdossiers van recent afgestudeerden bestudeerd. Deze vijftien dossiers zijn geselecteerd op basis van een

groslijst van alumni van de afgelopen twee jaar. Bij de selectie is rekening gehouden met de variatie in studentwaardering en opleidingsvarianten, zoals opgenomen in bijlage 2.

Centraal in de beoordeling stond het bezoek van het panel, bestaande uit deskundige *peers*. Eén week voorafgaand aan het visitatiebezoek heeft het vooroverleg en materiaalbestudering op de locatie van de opleiding plaatsgevonden en heeft het panel kennisgemaakt met de opleiding, de zogenaamde agenderende audit. In het overleg zijn de panelleden geïnstrueerd over de werkwijze van NQA en het NVAO-kader en zijn voorlopige bevindingen besproken. Zowel tijdens het vooroverleg als tijdens de visitatie zijn bevindingen voortdurend gedeeld. Tijdens het visitatiebezoek heeft het panel gesproken met diverse stakeholders van de opleiding, waaronder met studenten, docenten (examinatoren) en vertegenwoordigers van het werkveld en is het ter inzage gelegde materiaal bestudeerd (zie bijlage 2). Aan het einde van de bezoekdag is de door het panel verkregen informatie verwerkt tot een totaalbeeld en tot een voorlopig oordeel met argumentatie. Tijdens een afsluitende mondelinge terugkoppeling heeft de voorzitter van het panel het eindoordeel en belangrijke bevindingen meegedeeld aan de opleiding. Medewerkers en studenten van de opleiding zijn via mail in de gelegenheid gesteld om het panel te benaderen buiten de bezoekdag om (inloopspreekuur). Van deze gelegenheid is geen gebruik gemaakt.

Na het visitatiebezoek is een conceptrapportage opgesteld, die is voorgelegd aan het panel. Met de input van de panelleden is een tweede concept opgesteld, dat ter controle op feitelijke onjuistheden is voorgelegd bij de opleiding. De panelleden hebben kennis genomen van de reactie van de opleiding en waar nodig zijn aanpassingen doorgevoerd. Vervolgens is het rapport definitief vastgesteld. Met alle (mondeling en schriftelijk) verstrekte informatie heeft het panel tot een weloverwogen oordeel kunnen komen.

Het visitatiepanel verklaart dat de beoordeling van de opleiding in onafhankelijkheid heeft plaatsgevonden.

Utrecht, maart 2026

Panelvoorzitter	Auditor
A.M.J. van Alphen MSc	I.P Voet MSc

Schets van de opleiding / Karakteristiek

De Associate degree-opleiding Sales en Accountmanagement van Hogeschool Utrecht (HU) is onderdeel van het Instituut voor Associate degrees (IAd). In dit instituut biedt de HU in samenwerking met mbo, de bacheloropleidingen en het werkveld verschillende Ad-opleidingen aan in Amersfoort. Het IAd heeft een eigen onderwijsvisie op onderwijs en onderzoek vormgegeven, getiteld *De Ad-route: Praktijkgericht leren met Impact (2025)*. In deze visie zijn zes pijlers gedefinieerd, die leidend zijn bij alle ontwikkelingen in het curriculum van de opleiding.

De opleiding Ad SAM is in 2020 gestart en kent een voltijd- en een deeltijdvariant. De opleiding groeit en er studeren in totaal 255 studenten, waarvan 75 in deeltijd. De deeltijdvariant kent van oudsher een studentpopulatie van doorstarters. Doorstarters zijn veelal volwassen professionals, meestal mbo-opgeleid met praktijkervaring die willen doorgroeien. De werkomgeving van deze deeltijdstudenten vormt een rijke basis om te leren. De werkervaring van de studenten zorgt voor een stevige praktijkcomponent in de opleiding. De opleiding ziet een trend dat niet alleen doorstarters maar ook starters zonder relevante werkervaring steeds vaker instromen in de deeltijdvariant. De voltijdvariant heeft een jongere populatie (17-21 jarigen) meestal zonder praktijkervaring. De opleiding simuleert de praktijkcontext in deze variant door middel van praktijkopdrachten en stages. Voltijdstudenten kunnen ook in februari instromen.

De opleiding richt zich op het *Domeinprofiel Ad Commerce (2021)*. Het werkveld waar dit domeinprofiel zicht op richt, is stevig in beweging en daarom herziet het Landelijk Domeinoverleg momenteel dit domeinprofiel. Aansluitend daarop reviseert ook de opleiding haar curriculum. Ten tijde van het bezoek is er al een start gemaakt met de implementatie van dit curriculum en deze actualisatie loopt door in het schooljaar 2026-2027.

Basisgegevens opleiding

Instelling	
Naam in RIO	Hogeschool Utrecht
Adres	De Nieuwe Poort 21, 3812 PA, Amersfoort
Website	https://www.hu.nl/
BRIN-nummer	25DW
Status	Bekostigd
ITK	Positief

Opleiding	
Eerste naam in RIO	Sales en Accountmanagement
Locatie	Amersfoort
Opleidingsnummer in RIO	80126
Oriëntatie en Niveau	HBO-AD
Taal in het onderwijs	Nederlands
Verleende graad en toevoeging van de graad	Ad
Studielast in EC	120 EC
Variant(en)	Voltijd, Deeltijd

Werken met eenheden van leeruitkomsten	Ja
Visitatiegroepindeling	HBO-Ad Sales & Accountmanagement
Inleverdatum visitatierapport	17 mei 2026

Terugblik vorige visitatie

In 2020 heeft de opleiding een TNO doorlopen. Na een positief besluit onder voorwaarden is er een aanvullend dossier aangeleverd en heeft de NVAO een onvoorwaardelijk positief besluit genomen. De opleiding heeft de aanbevelingen uit de TNO doelgericht en navolgbaar opgepakt.

Standaard 1

Blijf de behoefte aan een internationale component in de opleiding onder het werkveld toetsen.
Betrek het werkveld op structurele wijze via een voldoende diverse werkveldadviescommissie.
De opleiding heeft een internationale themaweek aan het curriculum toegevoegd. Het onderwerp internationalisering staat ook periodiek op de agenda van de WerkveldAdviesCommissie (WAC)-overleggen. De WAC is divers van aard en komt tweemaal per jaar bijeen. Ook zijn partnerbedrijven uit het werkveld betrokken bij de opleiding door te functioneren als opdrachtgever in cursussen. Het werkveld is ook betrokken als gastdocent of stagebedrijf.

Standaard 2

Besteed aandacht aan (blijvende) professionalisering van docenten/begeleiders.
Professionalisering vindt zowel instituutsbreed als op teamniveau plaats. Het instituut IAd faciliteert een onboardingsprogramma voor nieuwe docenten en organiseert vier keer per jaar een studiedag met wisselende thema's, zoals feedbackvaardigheden. Het team neemt regelmatig deel aan relevante congressen en cursussen.

Standaard 3

Geef concreet invulling aan de formatieve toetsingspraktijk, rekening houdend met de beperkte omvang het docententeam.
Specificeer hoe diversiteit in bewijsvoering in de praktijk vorm krijgt.
Geef op korte termijn invulling aan een toetscommissie.
De afgelopen jaren is de opleiding gegroeid en het docententeam uitgebreid. Op instituutsniveau is een toetscommissie geïnstalleerd die periodiek een steekproef van toetsen van de opleiding screent. De opleiding heeft aandacht voor formatief handelen en organiseert wekelijkse feedbacksessies met peerfeedback, waarbij studenten schriftelijke checklists gebruiken. Het docententeam leert de studenten verschillende vormen van feedback geven en ontvangen aan. Het curriculum kent daarbij een opbouw in vormvrijheid, in jaar 1 is de vorm vastgesteld en in jaar 2 zijn studenten deels vrij in hun keuze voor de feedbackvorm. Het panel heeft in de documentatie gezien dat ook in het gereviseerde curriculum sprake is van een divers palet aan formatieve momenten.

Het huidige panel is van mening dat de opleiding adequaat opvolging heeft gegeven aan de aanbevelingen uit het TNO-traject.

Beoordeling NVAO-standaarden

Standaard 1 Beoogde leerresultaten

De beoogde leerresultaten passen bij het niveau en de oriëntatie van de opleiding en zijn afgestemd op de verwachtingen van het beroepenveld en het vakgebied en op internationale eisen.

Conclusie

De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard. Studenten worden duidelijk opgeleid als salesprofessionals om inkoopvraagstukken voor de klant op te lossen. Het niveau van de beoogde leerresultaten is afgestemd op NLQF-niveau 5 en het landelijke domeinprofiel. De opleiding heeft een goede samenwerking met het werkveld. Het werkveld is positief over de samenwerking met de opleiding en de WAC is een kritische gesprekspartner bij gesprekken over de ontwikkeling in het werkveld en in het onderwijsprogramma. Het panel vindt deze samenwerking een sterk punt van de opleiding.

Onderbouwing

Beroepsbeeld
De opleiding SAM van de HU presenteert in de aangeleverde documentatie een duidelijk beroepsbeeld en leidt praktisch ingestelde business-to-business (B2B)-salesprofessionals op. Deze professionals bouwen duurzame en winstgevende klantrelaties op en onderhouden deze, genereren nieuwe business en vertalen kansen naar concrete proposities. Zij managen zelfstandig de eigen verkoopcyclus en slaan bruggen tussen de klant, de organisatie en interne afdelingen zoals marketing, operations en finance. Aanvullend daarop handelt deze Ad'er SAM klant- en waardegericht, werkt hij datagedreven op basis van klant- en marktanalyse en ontwikkelt zich tot een betrouwbaar gesprekspartner die kan schakelen tussen strategische keuzes van de organisatie en concrete klantvraagstukken. Een afgestudeerde sales- en accountmanager kan bijvoorbeeld terecht komen in functies als businessdeveloper, salesprofessional of commercieel medewerker buitendienst in met name B2B-omgevingen. Het panel herkent dit praktische beroepsprofiel en hoort van het werkveld dat er behoefte is aan deze salesprofessionals die met hun voeten in de klei staan en met hun hoofd het overzicht bewaren.

Beoogde leerresultaten
Het panel constateert dat de opleiding voldoet aan de landelijke afspraken met betrekking tot de beoogde leerresultaten. De opleiding heeft vijf generieke en zes opleidingsspecifieke competenties vormgegeven, die het commerciële vak en het salesdomein typeren. De generieke competenties zijn afgestemd op de landelijke niveau 5 beschrijving van de Vereniging Hogescholen en de opleidingsspecifieke competenties zijn gerelateerd aan de eindkwalificaties uit het landelijke *Domeinprofiel Ad Commerce (2021)*. Het niveau van deze landelijke eindkwalificaties is afgestemd op het NLQF[1]-niveau 5 en de Dublin descriptoren, waardoor de

[1] NLQF: Nederlandse Kwalificatieraamwerk

beoogde leerresultaten van de opleiding op het juiste nationale en internationale vastgestelde niveau zijn.

De opleiding heeft de competenties vertaald naar leeruitkomsten. Ten tijde van het bezoek van het panel hanteert de opleiding voor jaar twee al integrale leeruitkomsten op eindniveau en in jaar één nog leeruitkomsten die direct gekoppeld zijn aan de onderwijseenheden. Het doel van deze doorontwikkeling naar integrale leeruitkomsten is om de leerresultaten, in samenhang met de toetsdocumenten, beter toetsbaar en transparant te maken. Het panel concludeert dat de beoogde leerresultaten van beide varianten de eindkwalificaties dekken. Het panel waardeert echter ook de actualisatie van het leeruitkomsten en moedigt de opleiding aan deze voortvarend te implementeren.

Het panel is van mening dat de opleiding goed aansluit bij de landelijke beroeps- en opleidingsprofielen. Het opleidingsprofiel is gericht op het juiste niveau (Associate degree NLQF5). Inhoudelijk sluit de Ad-opleiding goed aan op het *Domeinprofiel Ad Commerce (2021).*

Afstemmen beroepenveld
Het panel constateert dat de opleiding goed samenwerkt met het werkveld en vindt dit een sterk punt van de opleiding. De opleiding onderhoudt formele en informele contacten in een netwerk van bedrijven waar studenten stagelopen en werken. In jaar 1 werkt de opleiding in studentenprojecten samen met het werkveld als opdrachtgever die studenten van feedback voorziet. Tijdens vaardigheidsassessments fungeert het werkveld als prospect in rollenspelen. Ook op deze wijze ontvangt de student feedback vanuit de beroepspraktijk. De opleiding kent een unieke samenwerking met Alpina Verzekeringen, waarbij een aparte deeltijdklas vormgegeven is. De docent van deze klas heeft regelmatig contact met de werkgever van deze deeltijdstudenten.

De werkveldadviescommissie van de opleiding bestaat uit representanten uit het werkveld en komt minstens twee keer per jaar bijeen. Zij levert input over de beoogde leerresultaten en de verhouding tussen de opleiding en de ontwikkelingen in de beroepspraktijk. De opleiding neemt de uitkomsten van deze WAC-bijeenkomsten mee in de verdere ontwikkeling van het curriculum. Zo heeft de WAC feedback gegeven op het gereviseerde curriculum en daarbij benadrukt dat de financiële aspecten van accountmanagement hierin meer nadruk mogen krijgen. De opleiding heeft het curriculum daarop aangepast.

Taal
De opleiding heeft een Engelstalige naam. De termen Sales en accountmanagement zijn voor het werkveld herkenbaar en al sinds jaar en dag ingeburgerd. Ze worden ook veel vaker gebruikt dan de termen verkoop en relatiemanagement en sluiten daarom goed aan bij de taal die het beroepenveld gebruikt. Het panel onderkent dit en ondersteunt de Engelstalige naam van de opleiding.

Standaard 2 Onderwijsleeromgeving

Het programma, de onderwijsleeromgeving en de kwaliteit van het docententeam maken het voor de instromende studenten mogelijk de beoogde leerresultaten te realiseren.

Conclusie

De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard. De opleiding heeft een sterk praktijkgerichte oriëntatie. Het voltijd- en deeltijdcurriculum kennen een duidelijk opbouw in zelfstandigheid en complexiteit en inhoudelijke opbouw door de marketing- en salesfunnel. Het panel doet de aanbeveling om de studentenparticipatie op opleidingsniveau een nadrukkelijkere rol te geven. De begeleiding is goed vormgegeven in leerteams wat het panel dit een sterk punt van de opleiding vindt. Het ambitieuze docententeam is vakinhoudelijk en didactisch goed toegerust om deze opleiding met verve te verzorgen.

Onderbouwing

Basisgedachte curriculum en vormgeving programma
De uitgangspunten voor het onderwijsprogramma in zowel de voltijd- als de deeltijdvariant zijn het landelijke *Domeinprofiel Ad Commerce (2021),* de bijbehorende Body of Knowledge and Skills en de *IAd visie op onderwijs en onderzoek* (2025). Op basis hiervan zijn de beoogde leerresultaten geformuleerd in de vorm van leeruitkomsten volgens het ZELCOM-model.
Het onderwijsprogramma is ingericht volgens een zestal pijlers:

- Toetsen om te leren en kwalificeren
- Werken in leerteams
- Effectieve didactiek en pedagogiek
- Rijke leeromgeving met realistische beroepstaken
- Onderzoekende houding
- Impactmakerschap

Het panel heeft tijdens de voorbereidende bezoekdag inzicht gekregen in het onderwijsprogramma via intranet met onderliggende documentatie en herkent de kernpunten in de vormgeving van de onderwijsprogramma's van de voltijd- en deeltijdvariant (zie Bijlage 3). Het panel ziet een duidelijke opbouw in complexiteit en zelfstandigheid van de beoogde leerresultaten in zowel de voltijd- als deeltijdvariant.

De opleiding werkt ten tijde van het bezoek aan een revisie van het bestaande curriculum op basis van een nieuw opleidingsprofiel. In dit herziene curriculum worden de leerlijnen 'onderzoekende houding' en 'vaardigheden' nadrukkelijker in het nieuwe curriculum opgenomen, samenhangend met een meer integrale vormgeving van leeruitkomsten. Ook zijn er vakinhoudelijke aanpassingen zoals meer nadruk op digitalisering, inzetten van AI in het salesprocessen impactmakerschap. Het is het panel opgevallen dat in het proces van curriculumontwikkeling de studentenparticipatie beter kan. Docenten vragen regelmatig tips en

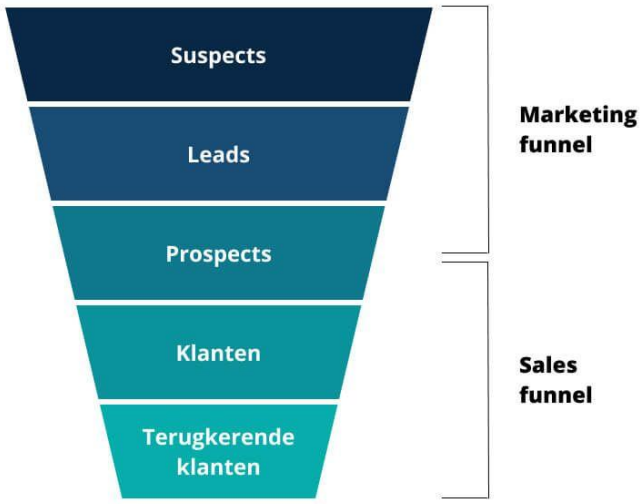
tops op les- en cursusniveau aan de studenten, maar op opleidingsniveau is de medezeggenschap niet structureel ingebed. Het IAd kent een Gezamenlijke Opleidingscommissie (GOC), maar studenten van de opleiding SAM kennen deze GOC niet. Het panel vindt het voor het verder consolideren van de kwaliteitscultuur op opleidingsniveau cruciaal om studenten actiever te betrekken en beveelt de opleiding aan de GOC sterker te positioneren.

De voltijd- en deeltijdvariant verschillen op accenten. In beide varianten tonen studenten dezelfde leeruitkomsten aan, maar de route naar het diploma is anders. Deeltijdstudenten volgen bijvoorbeeld geen Themaweken, waarin de voltijdstudenten hun generieke competenties aantonen. De opleiding is van mening dat de beroepscontext van deze studenten voldoende praktijkgerichtheid biedt om daar zelfstandig de generieke competenties aan te tonen. Ook lopen deeltijdstudenten geen stage, maar zijn zij in dienst bij hun praktijkbedrijf. Waar de voltijdstudenten bij de start van hun studie drie dagen contactmomenten hebben, is dit voor de deeltijdstudenten beperkt tot één dag in de week. Voor de deeltijdstudenten speelt zelfstudie daarom een grotere rol. Verderop in de studie is er weinig verschil meer in contactmomenten.

De opleiding heeft een strategische samenwerking met Alpina Verzekeringen met een specifieke klas voor studenten die bij Alpina een traineeship volgen en bij de HU de deeltijdopleiding. De docent sluit in de lessen zoveel mogelijk aan bij de specifieke beroepscontext van Alpina en er is maandelijks contact tussen de docenten en de werkgever van deze deeltijdstudenten. Studenten die in deze klas zitten, ervaren deze manier van onderwijs geven als een grote meerwaarde voor werk en studie door de directe koppeling met hun werksituatie en de ruimte die de werkgever geeft om aan opdrachten te werken. Reguliere deeltijdstudenten ervaren echter sterk de immer optredende spagaat van studie-werk-privé. Het panel ziet de meerwaarde van deze manier van strategisch samenwerken met het werkveld, maar ziet ook een risico in de verschillen in studiecultuur tussen reguliere deeltijdstudenten en studenten die in de Alpinaklas zitten.

Het onderscheid tussen de voltijd- en deeltijdvariant is dus klein, maar de verschillen in studiecultuur tussen de klassen in de deeltijdvariant behoorlijk. Om die reden adviseert het panel enerzijds het onderscheidend vermogen tussen de voltijd- en deeltijdvariant te versterken, en anderzijds de positieve studiecultuur en meerwaarde voor het werkveld die ontstaan is in de Alpinaklas verder uit te bouwen in de deeltijdvariant.

Inhoud programma
De opleiding is opgebouwd in eenheden van 15 en 30 EC aan de hand van de Marketing- en Salesfunnel (zie figuur 1). Dit model illustreert het theoretische klanttraject.



Figuur 1: Marketing en salesfunnel

In het eerste jaar staat het B2B-klanttraject tot en met de aankoop van een product of dienst centraal. De studenten leggen in dit eerste jaar een brede basis door B2B-doelgroepen en waardeproposities te definiëren en passende klantreizen vorm te geven in een acquisitieplan in de cursussen ‘The Customer’ en ‘Business development’. Vervolgens leren studenten gangbare technieken rondom consultatieve selling en presenteren ze zichzelf en hun organisatie als professionele en betrouwbare businesspartner in de cursus ‘Accountmanagement’. Het eerste jaar wordt afgesloten in de cursus ‘Deal or no deal’ door het sluiten van een deal die past bij het klantvraagstuk en dekkend is vanuit bedrijfseconomisch perspectief. In het tweede jaar staat het behouden van de klant centraal (relatiebeheer). De studenten maken de stap van consultatieve selling naar waardegericht verkopen door het maken en verdedigen van een extern accountplan. De student rondt de opleiding af met een ontwikkelportfolio over persoonlijke groei binnen de generieke competenties en door een verbeterplan op te stellen en uit te voeren voor een sale gerelateerd thema binnen de stage of het praktijkbedrijf. Kennis en beroepsvaardigheden komen in de cursussen altijd geïntegreerd aan bod.

In het curriculum zijn naast cursussen ook om het blok themaweken vormgegeven, waarin voltijdstudenten hun generieke competenties ontwikkelen. Een voorbeeld hiervan is de themaweek over duurzaamheid, met de gemeente Amersfoort als opdrachtgever. De opdracht aan studenten was om een meer duurzaam cadeau te kunnen aanbieden anders dan bloemen en hiervoor een waardevol alternatief te creëren. Studenten geven aan de meerwaarde van deze weken niet altijd te zien. Zo is van te voren niet altijd duidelijk wat de bedoeling van de week is, of is de meerwaarde voor het vakgebied sales voor hen moeilijk te zien. Studenten zien kansen in meer bedrijfsbezoeken tijdens deze weken en een grotere koppeling met het vakgebied sales. Het panel adviseert de opleiding deze tips van studenten ter harte te nemen en de themaweken structureel te verknopen met de rest van het curriculum.

Het panel ziet dat de opleiding een sterke beroepsgerichte oriëntatie heeft. Door het werken met praktijkgerichte opdrachten, opdrachtgevers vanuit het werkveld en het werken met beroepsproducten, leren studenten stapsgewijs de complexe uitdagingen van het werkveld kennen en zich ertoe te verhouden. Een voorbeeld hiervan is de cursus ‘Customer Management’,

waarbij de student leert de klant te behouden en de klantrelatie verder uit te bouwen in samenwerking met het stagebedrijf. Voltijdstudenten lopen vanaf het tweede semester drie dagen per week stage en in het tweede jaar vier dagen in de week. Deeltijdstudenten zijn vanwege de aard van hun werkzaamheden in hun baan van nature praktijkgericht. Zij nemen casuïstiek vanuit hun werkomgeving mee naar de opleiding en input van de opleiding weer mee naar hun werk. Studenten waarderen de tijd die er is voor toepassing van de lesstof in de praktijk en vinden dat zij ‘prima worden voorbereid op de praktijk’.

Onderzoekende houding
In de curricula komt een onderzoekende houding op diverse plekken aan bod in de vorm van methodisch handelen en probleemoplossend vermogen. Zo brengen studenten in leerjaar één buyer journeys en doelgroepen in kaart op basis van valide onderzoeksmethoden en relevante modellen. In jaar twee werken studenten met kwantitatieve en kwalitatieve data uit CRM-systemen en klantanalyses. Tijdens het afstuderen verdiepen studenten hun onderzoekende houding verder, waarbij zij zelfstandig onderzoek uitvoeren naar een voldoende verdiepend vraagstuk en een verbeteropdracht formuleren, toetsen en implementeren.
Uit de gesprekken met de studenten en de resultaten van de NSE blijkt dat studenten de curricula goed studeerbaar en de studielast passend vinden. Het panel complimenteert de opleiding met een praktijkgericht en solide curriculum.

Internationalisering
Internationalisering bij de opleiding SAM komt op dit moment tot uiting als ‘Internationalisation at home’. De opleiding stimuleert de studenten om internationale aspecten van waardeketens te onderzoeken, onder andere in opdrachten waarin zij markten analyseren en professionele communicatie voorbereiden. In de themaweek Internationalisering is er aandacht voor culturele sensitiviteit door bedrijfsbezoeken waarin studenten aan casuïstiek werken voor internationaal opererende bedrijven en er gastsprekers uit de praktijk zijn. Op dit moment kent de opleiding nog geen mogelijkheden voor een buitenlandstage. Studenten en werkveldpartners geven echter aan hierin geïnteresseerd te zijn en het panel adviseert de opleiding dan ook de mogelijkheden hiervoor op korte termijn te onderzoeken.

Instroom, Begeleiding en Informatievoorziening
Het panel constateert dat de opleiding aandacht heeft voor de instroom van studenten. De opleiding hanteert de landelijk vastgestelde toelatingseisen en ziet in toenemende mate jonge studenten met weinig werkervaring en zonder passende werkomgeving binnen de deeltijdpopulatie. Dit leidt tot een mismatch tussen de werkcontext en de opleiding. Ook hebben deze studenten meer begeleiding nodig en passen zij daardoor beter bij de voltijdopleiding. De opleiding is in de zomer van 2025 gestart met matchingsgesprekken voor de deeltijdstudenten, waardoor de opleiding mismatches eerder signaleert en voorkomt. Het panel waardeert deze zet en moedigt de opleiding aan deze door te zetten en consolideren.

De opleiding maakt bij het begeleiden van studenten gebruik van leerteamleren. Elke leerteam bestaat uit ongeveer acht studenten en een leerteambegeleider (studieloopbaanbegeleider), die een student tijdens de studie begeleidt bij de professionele en persoonlijke ontwikkeling. In deze leerteams komen onderwerpen zoals reflectiemethoden en peer feedback aan bod. De opleiding gaat hierbij uit van een toenemende mate van zelfsturing en een afnemende mate van begeleiding, oftewel van sturend naar meer zelfstandig. De HU vindt diversiteit belangrijk en een

studentendecaan ondersteunt dan ook studenten met ondersteuningsbehoeften in de vorm van een functiebeperking. Ook verwijst de opleiding door naar overige professionele ondersteuning binnen (of buiten) de HU indien nodig, zoals een studentenpsycholoog. Er zijn twee speciale coördinatoren ‘Eigen Tempo Lopers’ binnen de opleiding, die studenten begeleiden die niet nominaal studeren.

De studenten met wie het panel sprak, zijn erg tevreden over de begeleiding in leerteams en benadrukken dat zij ook vooral veel van elkaar leren. Wel geven zij aan dat hoewel alle informatie tijdig en compleet te vinden is, zij soms ‘tureluurs worden’ van de veelheid aan systemen (Canvas, Osiris, Teams, Mail) en dat dit tot ruis kan leiden. Deze studenten geven als tip aan de opleiding om de verschillende platforms verder te integreren en ook het panel vindt dat een goed idee. Verder zijn de studenten positief over de hoge mate van betrokkenheid en de laagdrempeligheid in het contact met de diverse docenten. De uitkomst van de NSE bevestigt dit beeld. Het panel waardeert de begeleiding eveneens en vindt dit een sterk punt van de opleiding.

Docenten
Het panel trof een betrokken en ambitieus docententeam dat trots uitstraalt en het beste onderwijs voor deze groep studenten wil. De docenten beschikken over actuele vakinhoudelijke kennis en hebben veelal relevante, recente werkervaring in bijvoorbeeld growth marketing, internationale sales en digitalisering. Een deel van deze docenten is nog steeds werkzaam in deze beroepspraktijk. Scholing vindt plaats in IAd-verband en vrijwel het gehele team heeft de Basiskwalificatie Didactische Bekwaamheid (BDB) doorlopen of is daarmee bezig. De komende jaren wil het IAd in lijn met de onderwijsvisie de focus in scholing leggen op assessorentraining van docenten en AI-geletterdheid. De opleiding faciliteert de docenten om hun vakinhoudelijke en didactische expertise blijvend te ontwikkelen, bijvoorbeeld op het gebied van data-analyse. Het panel moedigt het docententeam aan om de energie die zij hebben de komende periode te steken in de doorontwikkeling van het curriculum en het uitbouwen van de samenwerking met strategische partners van de opleiding.

Uit de scores van de Nationale Studenten Enquête (NSE) en de gesprekken met de studenten blijkt dat zij tevreden zijn over het docententeam. De studenten waarderen in het bijzonder de begeleiding door de docenten en de sfeer op de opleiding. Verder vindt het panel dat het docententeam een sterk punt is van de opleiding en dat het in staat is het onderwijs van deze opleiding met verve te verzorgen.

Standaard 3 Toetsing

De opleiding beschikt over een adequaat systeem van toetsing.

Conclusie

De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard.
De opleiding heeft een doordacht systeem van toetsing, in aansluiting op het toetsbeleid van het IAd. De toetsen voldoen aan het Ad-niveau en sluiten aan bij de leeruitkomsten van de cursussen. De opleiding heeft een goede toetsmix vormgegeven. Voor de studenten is het vooraf duidelijk hoe de toetsing en beoordeling van de cursus eruitziet en zij ontvangen veel feedback tijdens en na de toetsing. De beoordeling van het eindniveau komt zorgvuldig tot stand, waarbij aandacht blijft voor consistent feedback geven. De opleiding besteedt voldoende aandacht aan toetskwaliteit, waarbij een compliment voor de deskundigheid van de examencommissie op zijn plaats is.

Onderbouwing

Toetsbeleid en -systeem
Het panel vindt dat de opleiding beschikt over een doordacht systeem van toetsing, dat aansluit bij het IAd toetsbeleid (2020). Het IAd actualiseert momenteel het toetsbeleid, aansluitend op een nieuw HU-breed toetsbeleid (2025). Belangrijk daarin is dat het zowel gaat om het toetsen *van* het leren, ‘assessment of learning’, als ook om toetsen *om* te leren, ‘assessment for learning’. In het toetsplan en toetsprogramma zijn de toetsvisie, de opbouw van het toetsprogramma en de toetsvormen verder uitgewerkt. Daarbij kiest de opleiding voor het beoordelen van de beroepsbekwaamheid van de student door het toetsen van leeruitkomsten. In de beroepstaken waaraan de leeruitkomsten gekoppeld zijn, toetst de opleiding zowel kennis en inzicht als de vaardigheden en houding van de studenten. De opleiding kiest ervoor elke cursus in jaar 1 en 2 af te sluiten met twee summatieve toetsen, die fungeren als beslismoment voor het toekennen van studiepunten en het afronden van de onderwijseenheid. Studenten tonen gedurende de opleiding aan dat zij de leeruitkomsten beheersen door middel van portfolio’s, beroepsproducten zoals rapportages en plannen en het demonstreren van hun vaardigheden in kenmerkende salessituaties. Formatief handelen en het geven en ontvangen van feedback zijn daarbij een integraal onderdeel van het toets- en leerproces. Voltijdstudenten ontvangen feedback van docenten en medestudenten tijdens leerteambijeenkomsten en tijdens de summatieve toetsing. Het panel ziet het beschreven toetssysteem bevestigd in de dagelijkse manier van werken en concludeert dat de toetsing voldoet aan de eisen van validiteit, betrouwbaarheid en transparantie.

De opleiding heeft als uitgangspunt dat zij AI omarmt. AI-gebruik bij het maken van opdrachten en schriftelijke toetsing is toegestaan. Er zijn gastcolleges over de meerwaarde van AI tijdens het salesproces en de opleiding heeft recent collega’s aangenomen met expertise in AI-geletterdheid. Studenten geven aan dat de docenten in de lessen aandacht besteden aan op welk moment in het salesproces je AI met welke meerwaarde kunt inzetten. Tegelijkertijd is er in de toetsing nog weinig aandacht voor het grondig verantwoorden van AI gebruik, bijvoorbeeld door de

prompthistorie onderdeel te maken van de toetsing. De examencommissie heeft het er maar druk mee en de opleiding is dan ook hofleverancier voor vermoedens rondom het oneigenlijk gebruik of het onvoldoende verantwoorden van AI. Het panel constateert dat de opleiding nog zoekende is hoe AI te integreren in de toetsing. Het panel beveelt de opleiding daarom aan vaart te maken met een visie op het gebruik en het nut van AI en de komende jaren prioriteit te geven aan de beleidsvorming en de implementatie daarvan. Het panel adviseert daarbij om zowel tijdens het vormgeven van het beleid als de implementatie ervan samen te werken met strategische werkveldpartners die hierin vooroplopen.

Toetsen
Het panel heeft een selectie ingezien van toetsmateriaal en bijbehorende beoordelingsformulieren dat vooraf gaat aan het afstuderen en concludeert dat de toetsing in alle varianten aansluit op de beoogde leerresultaten. De toetsen voldoen aan de eisen van validiteit, betrouwbaarheid en transparantie. Het panel vindt dat er een mooie mix is van verschillende toetsvormen, zoals beroepsproducten, porfolio's en vaardigheidsassessments. Docenten werken met beoordelingsformulieren die door collegiale consulatie tot stand komen en zij maken daarbij gebruik van de toetscyclus. Studenten vinden dat de toetsdruk 'normaal en te doen' is. Wel merken de studenten op dat er verschillen zijn in de beoordelingen bij de rollenspelen in jaar 1. Het panel adviseert de opleiding om de beoordeling van de rollenspelen in de eerstvolgende kalibratie op de agenda te zetten en periodiek aandacht te blijven geven. Het is voor de studenten vooraf duidelijk hoe de toetsing en beoordeling van de cursus er uitziet en er wordt altijd feedback gegeven. Het panel ziet hierin de beschreven toetssystematiek bevestigd.

Toetsing Eindniveau
Studenten in de voltijd- en deeltijdvariant tonen individueel hun eindniveau aan met een zelf verworven afstudeerproject voor een opdrachtgever van 30 EC. De afstudeeropdracht bestaat uit een beroepsproduct in de vorm van een onderzoeksverslag en een criterium gericht interview (CGI). Door middel van het afstudeeronderzoek onderzoekt de student een relevant vraagstuk voor stage- of werkbedrijf en formuleert adviezen over het verbeteren van de sales van dat bedrijf. Daarnaast geeft de student een eindportfolio vorm waarin hij zijn eigen salesprofiel door middel van generieke competenties en Covey-eigenschappen aantoont. De opleiding toetst dit eindportfolio in het CGI. Hoe studenten afstuderen, de eisen waaraan dit afstuderen moet voldoen en de beoordeling daarvan staat beschreven in de afstudeerhandleidingen. Hierin zijn ook rollen/verantwoordelijkheden van betrokken partijen, startmomenten en deadlines van afstuderen beschreven.

De opleiding heeft in studiejaar 2023-2024 een grondige herziening gehad van zowel de inhoud als de werkwijze van het afstuderen, mede naar aanleiding van een interne halfwegevaluatie. Zo heeft de opleiding in korte tijd grote stappen gezet rondom kalibreren, consistente feedback geven en het niveau van het onderzoekend vermogen. Het panel concludeert dat de onderzoeksopdracht op dit moment stevig staat, al blijft het consistent geven van feedback een aandachtspunt. Wel vindt het panel dat de inhoud en de vorm van een omvangrijk afstudeeronderzoek met de focus op onderzoeksvaardigheden minder passend is bij de aard van het Ad-onderwijs. Het panel adviseert daarom de opleiding om in nauwe samenspraak met de examencommissie en andere opleidingen binnen het IAd de visie op Ad-eindniveau en de meest passende toetsvorm daarbij te evalueren en waar nodig bij te stellen.

Borging kwaliteit toetsing en beoordeling
Het panel is van mening dat de opleiding voldoende aandacht heeft voor toetskwaliteit. De formele verantwoordelijkheden zijn helder beschreven en alle betrokkenen die het panel sprak op de bezoekdag zijn zich bewust van hun rol in het systeem van toetsen en beoordelen. Examinatoren zijn verantwoordelijk voor de inhoud, opzet en uitvoering van het toetsen. Vrijwel het hele team heeft de verplichte BKE-scholing voor examinatoren doorlopen. Binnen iedere cursus vindt onderlinge normvinding en het vierogenprincipe plaats tussen docenten en betrokken examinatoren.

De borging van de kwaliteit van de toetsing is in handen van de examencommissie. Zij geeft aanwijzingen voor toetskwaliteit, bewaakt op proactieve wijze of het toetsbeleid op de juiste wijze is uitgevoerd en stelt examinatoren aan. Zij voert regelmatig overleg met het management en adviseert bijvoorbeeld bij curriculumwijzigingen. De examencommissie neemt hierin een proactieve rol aan. Zo heeft zij samen met de opleiding een Kwaliteitsinstrument Toetsing – Plus (KITPlus) ontworpen, een instrument waarmee de examencommissie haar borgende taak zichtbaar kan maken op het niveau van toetsbeleid, toetsprogramma en toets. Ondersteuning is er vanuit de toetscommissie. Deze commissie voert periodiek checks uit op individuele toetsing en geeft dan aanbevelingen voor verbeteringen, bijvoorbeeld over transparantie, betrouwbaarheid en validiteit van de toets. De toetscommissie screent ook toetsen die voor het eerst worden afgenomen. Het panel raakte tijdens de gesprekken van de bezoekdag onder de indruk van de deskundigheid van de examen- en toetscommissie en complimenteert hen met de zorgvuldige uitvoering van haar taak.

Standaard 4 Gerealiseerde leerresultaten

De opleiding toont aan dat de beoogde leerresultaten zijn gerealiseerd.

Conclusie

De opleiding (voltijd/deeltijd) **voldoet** aan de basiskwaliteit voor deze standaard. De eindwerken van de Associate degree sluiten aan bij het beoogde niveau en de leerresultaten worden gerealiseerd. Het werkveld geeft aan dat de opleiding voorbereidt op het beroep van salesprofessional en aansluit aan bij de wensen en actuele ontwikkelingen in het werkveld. De alumni vinden na hun studie snel een passende baan of maken een stap in hun loopbaan. Werkgevers waarderen deze studenten vanwege hun praktische inslag en goede mondelinge communicatieve vaardigheden.

Onderbouwing

Producten van afgestudeerden
Het panel heeft in totaal vijftien afstudeerdossiers bestudeerd van de laatste twee studiejaren: tien van de voltijdvariant en vijf van de deeltijdvariant. De geselecteerde werken zijn verder verdeeld over de waarderingen ‘op niveau’ en ‘boven niveau’. De dossiers laten naar het oordeel van het panel zien dat de afgestudeerden goed zijn toegerust voor hun start in het werkveld als salesprofessional, het panel had geen enkele twijfel bij de beoordelingen of het bereikte niveau. Het panel ziet dat de opleiding de beoogde leerresultaten daadwerkelijk realiseert.

De afstudeeronderzoeken zijn in beide varianten goed en zorgvuldig uitgevoerd.
Het actieonderzoek kan een variëteit aan onderwerpen beslaan. Te denken valt aan:

- Strategisch verbeterplan, gericht op het verhogen van de tenderconversie.
- Het uitbreiden van de nieuwe interne dienst Customer Acquisition.
- Het verhogen van de omzet in de renovatiemarkt.

Het panel vindt de opdrachten passend voor beoogde Ad-niveau. Vakinhoudelijk zijn het goede studentproducten, die uitgevoerd zijn in een voldoende complexe omgeving met veel verschillende actoren en processen. De opdrachten hebben een actiegerichte oriëntatie met een sterke focus op het maken van impact in de beroepspraktijk. Het panel ziet bij het afstudeerwerk voldoende inhoudelijke aansluiting bij het landelijke domeinprofiel Ad-Commerce.

Functioneren afgestudeerden
Afgestudeerden van de Ad SAM zijn volgens het werkveld goed toegerust voor de arbeidsmarkt. Ze zijn direct inzetbaar en het werkveld waardeert hun praktische inslag. De werkveldvertegenwoordigers vinden dat studenten van de Ad SAM van de HU specifiek goed zijn in presenteren en het samenwerken met andere disciplines. Daarnaast zijn deze studenten prettig in de samenwerking. Afgestudeerde voltijdstudenten vinden snel een baan als sales executive, inside sales medewerker of relatiebeheerder. Zo nemen stagebedrijven 40% van hun stagiaires na hun stage direct in dienst. Deeltijdstudenten maken veelal tijdens hun studie al een stap naar andere/hogere functies in hun loopbaan. De meeste studenten komen te werken in het

MKB, maar ook zijn sommige oud-studenten werkzaam bij grote corporates zoals Douwe Egberts, HANOS of l'Oreal.

Uit een recent uitgevoerde alumni-enquête blijkt dat ongeveer 10% van de afgestudeerden doorstroomt naar een bachelor, zoals Commerciële Economie aan de HU. In samenspraak met deze bachelor CE is een instroomprogramma vormgegeven zodat naadloos doorstuderen mogelijk is, conform de landelijke afspraken uit het domeinoverleg Ad-Commerce en Bachelor-CE.

Eindoordeel over de opleiding

	SAM Voltijd	SAM Deeltijd
Standaard 1 Beoogde leerresultaten	Voldoet	Voldoet
Standaard 2 Onderwijsleeromgeving	Voldoet	Voldoet
Standaard 3 Toetsing	Voldoet	Voldoet
Standaard 4 Gerealiseerde leerresultaten	Voldoet	Voldoet

De oordelen zijn gewogen volgens de beslisregels van de NVAO. Op basis hiervan beoordeelt het visitatiepanel de kwaliteit van de bestaande Associate degree-opleiding Sales en Accountmanagement van Hogeschool Utrecht als **positief.**

Aanbevelingen

Standaard 2

- Positioneer de GOC sterker door studenten uit de Ad SAM actief te betrekken en daarmee de kwaliteitscultuur op opleidingsniveau verder te consolideren.

Standaard 3

- Formuleer een heldere visie op het gebruik en het nut van AI en geef de komende jaren prioriteit aan de beleidsvorming en de implementatie daarvan in de toetsing.

Bijlagen

1. Bezoekprogramma

Tijd	Gespreksrondes	Gespreksdeelnemers
09.45 – 10.00	Ontvangst panel	Panel en vertegenwoordigers management
10.00 – 11.00	Studenten	Deeltijd student, jaar 2 (Alpina) Deeltijd student, jaar 2 (Alpina) Deeltijd student, jaar 1 Voltijd student, jaar 2 Voltijd student, jaar 1 Voltijd student, jaar 1 Voltijd student, jaar 1 – februari instroom
11.15 – 12.15	Docenten	Lid afstudeercommissie Coördinator Stage Coördinator Leerteamleren Lid Curriculumcommissie Lid Curriculumcommissie, lid GOC, coördinator Eigen Tempo Lopers Lid Curriculumcommissie
13:00 – 13.45	Zorgen en borgen rondom toetsen en eindniveau	Voorzitter examencommissie IAd Lid examencommissie IAd Lid toetscommissie IAd Onderwijskundige IAd Lid afstudeercommissie Ad SAM Lid afstudeercommissie Ad SAM
14.00 – 14:45	Werkveld & Alumni	3 x Werkveldvertegenwoordigers, inclusief 2 WAC-leden 4 x Alumni
15:00 – 15:45	Management	Instituutsdirecteur Instituut Associate degree Opleidingsmanager Ad SAM
16:45 – 17.00	Terugkoppeling	Panel en deelnemers

2. Bestudeerde documenten

- Zelfevaluatierapport Sales en Accountmanagement. Hogeschool Utrecht.
- Visie op Onderwijs en Onderzoek IAd (HU, 2025)
- IAd Handreiking PDCA (HU, 2025)
- HU Kompas (HU, 2025)
- Landelijk domeinprofiel AD Commerce (Vereniging Hogescholen, 2021)
- Opleidingsprofiel Ad Sales en Accountmanagement (HU, 2025-2026)
- Nieuw opleidingsprofiel Ad Sales en Accountmanagement (HU, 2025-2026)
- Leeruitkomsten Ad SAM oud-huidig-gewenst (HU, 2025-2026)
- BOKS en leeruitkomsten 2026-2027
- HU in kaart 2024-2025 VT
- HU in kaart 2024-2025 DT
- Overzicht docententeam Ad SAM
- HU Toetsbeleid (HU, 2025)
- IAd Toetsbeleid (HU, 2020)
- Toetsplan Ad Sales en Accountmanagement (HU, 2025)
- Toetsprogramma Ad Sales en Accountmanagement
- Cursushandleiding afstudeeronderzoek 2024-2025
- Cursushandleiding Sales Leadership (HU, 2025)
- Jaarverslag examencommissie 2023-2024
- Studiegids Ad Sales en Accountmanagement 2025-2026 VT & DT
- Alumni-onderzoek (HU, 2025)
- Beoordelingsrapport halfwegevaluatie Ad SAM (HU, 2024)
- PvA Ad SAM – duo gesprekken Excie
- Aantekeningen teammeeting (HU, 2025)
- Benen op tafelsessie Themaweken
- Beroepsrollen Sales en Accountmanager 2025
- Handreiking impactmakerschap op niveau 5 (Overlegplatform Associate degrees, 2025)
- Beschrijving niveau 5 (Overlegplatform Associate degrees, 2022)
- Teammeeting dec 2025
- Vergelijking oud en nieuw domeinprofiel Ladoo en nieuw opleidingsprofiel Ad SAM
- Diverse vacatures Sales en Accountmanagement
- Rationale Grote PDCA Curriculumontwikkeling
- Kalibratieverslagen
- Beoordeling eindwerken WAC leden
- Externe validatie eindwerken Hogeschool Rotterdam
- Selectie toetsen
- Verslagen WAC
- Jaarverslag IAd 2024-2025
- Feedback studentgesprekken

- Jaarverslag examencommissie IAd 2024-205
- Poster opleidingsjaarplan IAd 2025-2026 SAM
- SAM Onderwijsjaarplan

Vijftien afstudeerdossiers van recent afgestudeerden per variant:

Variant	Voltijd	Deeltijd
Aantal	10	5

© NQA – Rapport Ad Sales en Accountmanagement - HU

3. Curriculumoverzicht Sales en Accountmanagement voltijd en deeltijd

