

## Techniek voor semi-technici

Omdat de interesse in techniek afneemt, lanceert de hogeschool HAN een opleiding op het snijvlak van commercie en techniek.

Niet alleen in het middelbare technische beroepsonderwijs loopt het aantal inschrijvingen terug (zie p. 20); ook technische hogescholen en universiteiten merken dat de interesse in techniek afneemt. "Waar we in de topjaren zo'n driehonderd nieuwe leerlingen per jaar ontvingen, is dat nu ongeveer tweehonderd", zegt Paul Claessen van Hogeschool Arnhem en Nijmegen (HAN). Om het tij te keren worden er campagnes gevoerd om de interesse in techniek aan te wakkeren, en lanceert de hogeschool opleidingen die beter aansluiten op de wensen van de hedendaagse havo- en vwo-scholieren.

kunt geen kwaliteit van onderdelen controleren zonder technische kennis." Claessen verwacht dit jaar met dertig leerlingen te starten. "Maar ik denk dat deze richting verder zal groeien. We hebben in het verleden genoeg nieuwsgierigen aan de poort gehad die geen bètapakket hadden, en sommigen haakten juist af omdat ze ons onderwijs te technisch vinden."

### AUTOMOTIVE MASTER

Voor hbo'ers start HAN in september met de Master of Automotive Systems. "We merken dat er onder scholieren veel vraag is om door te leren, mede omdat de



't Gaat minder diep dan bij technische opleidingen.

Zo start in september de opleiding Automotive Management, een commercieel georiënteerde specialisatie binnen de opleiding Automotive Techniek. Ook havo/vwo scholieren zonder bètapakket kunnen zich hiervoor aanmelden – bij de reguliere technische studies is dit niet mogelijk. Wel moeten de instromers zonder bètapakket enkele natuur- en wiskundetoetsen afleggen. "Deelnemers moeten functionele kennis hebben van wiskunde, dat komt in de praktijk van pas. Maar we gaan lang niet zo diep als met onze technische opleidingen", zegt Claessen. Volgens hem zijn er in zowel de auto-industrie als in de retail steeds meer functies die zich op het snijvlak van commercie en techniek begeven. "Denk aan de functie van kwaliteitsmanager; je

arbeidsmarkt nu niet erg gunstig is", zegt Hans Vooren, initiator van de masteropleiding. "Juist in de hogere segmenten zijn er voldoende banen; die markt is minder conjunctuurgevoelig. Bij bedrijven die componenten voor de auto-industrie ontwikkelen, zie je bijvoorbeeld dat er op productieniveau ontslagen vallen, maar op ingenieursniveau vacatures zijn. Om in de autobranche bij te blijven is het immers onontbeerlijk om kennis in huis te houden en te halen."

HAN verwacht in het eerste jaar vijftien deelnemers voor de master. "Het is een Engelstalige opleiding, dus internationaal georiënteerd. De helft van de kandidaten komt uit Nederland, de overige uit diverse andere Europese landen."

## New leads, please

Trecens leert service-adviseurs commercieel denken.

Trainingsbureau Trecens heeft een training ontwikkeld voor autobedrijven om meer leads uit hun aftersalesactiviteiten te genereren. Tijdens de training 'Service sells' leren serviceadviseurs hoe ze tij-

zonder dat hij het gevoel krijgt dat hem geld uit de zak wordt geklopt."

Trecens houdt ook trainingen voor verkopers, zoals de training verkopen aan vrouwen. "Dat zijn wel heel andere deelnemers dan



Een persoonlijke benadering levert leads op.

dens een intakegesprek voor onderhoud verkoopleads kunnen herkennen, bijvoorbeeld voor extra servicewerkzaamheden of voor een nieuwe auto. "Aan de balie vinden belangrijke contactmomenten plaats. Verkopers spreken een klant een keer per drie of vier jaar. Serviceadviseurs minstens een keer per jaar", zegt Josephine Spaan, trainer bij Trecens. "De meeste leads worden tijdens informele gesprekken over bijvoorbeeld hobby's of vakanties opgedaan. De kunst is om de klant een extra dienst aan te bieden

serviceadviseurs", aldus Spaan. "Verkopers zijn gewend commerciële trainingen te krijgen maar serviceadviseurs krijgen alleen technische cursussen. Voor hen is commercie bijna een vies woord. Daarom is het heel belangrijk om op een leuke manier, en opbouwend, terugkoppeling te geven."

De training wordt 's avonds gegeven bij de autobedrijven zelf voor groepen van vijf tot tien medewerkers. De training is vier maanden geleden van start gegaan en inmiddels zo'n tien keer gegeven.

## Business-licentie

IVA Driebergen reikte onlangs de eerste certificaten voor het European Business Competence Licence-examen uit. Deze internationaal erkende bedrijfseconomische training wordt op meerdere niveaus gegeven.

De groep IVA-studenten die het diploma in ontvangst namen, is geslaagd voor het basisoniveau. Op 30 augustus begint er een training voor ondernemers en medewerkers uit de autobranche. De EBCL-training geeft informatie over investeringen, bedrijfsvormen, juridische zaken en cijferinterpretatie.



Het diploma wordt volgens IVA internationaal erkend.