



CAMPUS
Het Spoor

Een output-gestuurd beleidsplan

SOK-congres - 5 juni

1

Twee praktijkvoorbeelden

Vanuit output komen tot beleidsplan voor een vakwerkgroep (Handel – Kantoor).

Vanuit omgevingsanalyse wervingsbeleid aanpassen.



CAMPUS
Het Spoor

2

Met een vakgroep aan de slag

Ha/Ka Campus Het Spoor



Op zoek naar een beter toekomstperspectief

Opstart beleidsplan november 2013



3

Opbouw

- Beschrijving van gegevens
 - Leerlingenaantallen
 - Slaagpercentages hoger onderwijs
 - Attesteringen
 - Rendement lestijdenpakket
 - Leerlingentevredenheid
 - Profiel concurrentie
- Planning overleg + ideeën uit het overleg
- Doelstellingen en acties



4

Beschrijving van gegevens

Leerlingenaantallen

Handel				
2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010
15	23	16	17	28
Kantoor				
2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010
32	34	25	34	33

Marktaandeel	
Handel	21% (2 ^{de} graad)
	36% (3 ^{de} graad)
Kantoor	35%

Beperkt aantal potentiële leerlingen

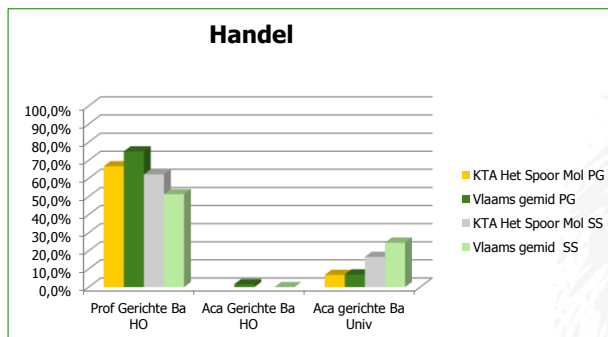
Relatief groot marktaandeel



5

Beschrijving van gegevens

Participatiegraad en slaagpercentages HO



Slaagpercentage hogeschool goed

Participatiegraad eerder laag en dalend



6

Beschrijving van gegevens

Tewerkstelling leerlingen Kantoor

Vragen via telefonische bevraging
wie is aan het werk?
waar zijn ze aan het werk? In de sector?
welke soort contract hebben ze?

Flow
Momentopname



7

Beschrijving van gegevens

Attestering Handel

Attestering TSO

schooljaar		A-attest	B-attest	C-attest	% na uitstel
2010-2011	School	74,0%	5,0%	20,0%	0,0%
2010-2011	Vlaams gemiddelde	87,1%	7,3%	5,6%	2,0%
2011-2012	School	80,6%	3,7%	15,7%	0,0%
2011-2012	Vlaams gemiddelde	87,1%	7,3%	5,6%	2,0%
2012-2013	School	83,4%	4,6%	12,0%	1,8%
2012-2013	Vlaams gemiddelde	87,1%	7,3%	5,6%	2,0%

TSO Handel 78% geslaagd

Lager dan Vlaanderen

Lager dan schoolgemiddelde

Veel C-attesten



8

Beschrijving van gegevens

Attestering Kantoor

Attestering BSO

schooljaar		A-attest	B-attest	C-attest	% na uitstel
2010-2011	School	89,0%	0,0%	11,0%	2,9%
2010-2011	Vlaams gemiddelde	89,6%	1,7%	8,7%	1,7%
2011-2012	School	88,3%	0,6%	11,1%	0,0%
2011-2012	Vlaams gemiddelde	89,6%	1,7%	8,7%	1,7%
2012-2013	School	91,1%	4,7%	4,2%	
2012-2013	Vlaams gemiddelde	89,6%	1,7%	8,7%	

BSO Kantoor 92% - 84% geslaagd

Normaal percentage

Lager in 3^{de} graad?



9

Beschrijving van gegevens

Rendement lestijden

	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Opbrengst lesuren Handel	45	44	54
Besteding lesuren Handel	69	64	54
	-24	-20	0
Opbrengst lesuren Kantoor	89	86	90
Besteding lesuren Kantoor	89	78	90
	0	+8	0

Zelfbedruipend

Graadklassen

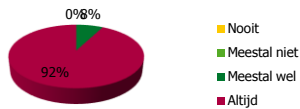


10

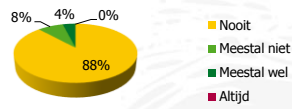
Beschrijving van gegevens

Leerlingentevredenheid

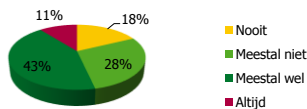
Ik heb vrienden op school



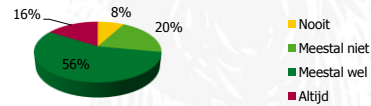
Ik word gepest op school



Ik kom graag naar school



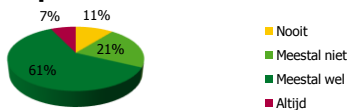
De meeste leerkrachten zoeken naar een oplossing als er problemen zijn



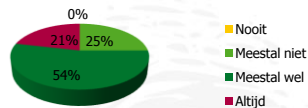
Beschrijving van gegevens

Leerlingentevredenheid

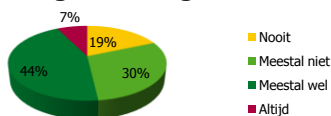
De meeste leerkrachten geven op een leuke manier les



Het huiswerk vind ik gemakkelijk



De Klaslokalen zijn aangenaam ingericht



Als ik een toets moet maken, heb ik het gevoel dat ik het wel kan/ken



Beschrijving van gegevens

Profiel concurrentie

- Lessentabellen
- Promotiefolder
- Intakegesprekken leerlingen

Planning gesprekken

SWOT-analyse met de vakgroep

Sterktes	Zwaktes
<ul style="list-style-type: none">- Kleine klassen: goede individuele begeleiding en bijsturing- Goede infrastructuur- Virtueel Kantoor- Bedrijfsbezoeken	<ul style="list-style-type: none">- Jaarlijkse wissel van lesopdracht leerkracht- Graadsklassen voor specifieke vakken- Weinig praktijk mogelijk in vergelijking met andere afdelingen- Leerlingen hebben gevoel dat ze veel moeten studeren (altijd theorie)- BSO kantoor IIn vinden geen werk- Weinig Ikr om per vak samen te werken.
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none">- Specialisatiejaar Verkoop & Vertegenwoordiging- Economisch leercentrum in de maak- Meer werk na Verkoop & Vertegenwoordiging- Creatief team	<ul style="list-style-type: none">- Negatieve of foute studiekeuze- Allochtone IIn kiezen handel & Kantoor- Bedrijven vragen Bachelor voor administratief werk.

Planning gesprekken

Actiepunten na SWOT-analyse

- Investeer in een economisch leercentrum
- Herprofilering kantoor & handel
- Meer vergaderen voor elke activiteit
- Virtueel kantoor opstarten in 6 handel
- Directie beslist welke leerkrachten welke vakken gaat geven in 7 Verkoop & Vertegenwoordiging.
- Herontwerp stage van 6 Handel
- Vermijd graadklassen.

Planning gesprekken

Opbouw gesprek

Verstrekken vanuit de beginsituatie

- Concurrentie is groot, maar toch redelijk marktaandeel
- Geldt voor elke richting – een verschil zoeken

Wat is de visie op Handel/kantoor op de campus voor de leerkrachten (belangrijkste elementen)

- Wat zijn knipperlichten voor jullie?
- Wat zijn mogelijke oplossingen?
- Waar zitten knelpunten – kansen: wie kan wat goed binnen het team

Gebruiken we de ideale leerstijl – is de pedagogische aanpak optimaal?

- Vakwerkgroep: zelfreflectie
- Goed team – wat is een goed team?
- Praktische activiteiten of pedagogisch nadenken

Hoe leeft 'ondernemen' in onze school?

Brainstorm met gebundelde ideeën

Doelstellingen en acties

Omschrijving strategische doelstelling	
SD1	De pedagogische aanpak van de leerlingen in Handel en Kantoor is efficiënt, up-to-date en uitdagend voor de leerlingen.
SD2	De vakgroep Handel en Kantoor is een team dat aan interne kwaliteitsbewaking doet.
SD3	De studierichting Handel en Kantoor/verkoop hebben een duidelijke externe profilering.

Doelstellingen en acties

SD 1 : De pedagogische aanpak van de leerlingen in Handel en Kantoor is efficiënt, up-to-date en uitdagend voor de leerlingen.

PLAN – operationele doelstelling	DO			CHECK-meetbaar	ACT - bijsturing
	Actie	Timing	Uitvoerder		
De component werkplekieren (Ipd realiseren op werkvloer en/of opleidingscentrum VDAB) in ruimere zin wordt structureel verankerd in de opleiding.	Nike als bedrijf prospecteren voor logistieke processen	Asap	Greet	Contact met Freddy Contact met Nike	Ok, Freddy gecontacteerd; hij koppelt terug van zodra het concreter wordt Ook via Francois Peeters ingang gezocht op 17-01-2014; nog even afwachten In sept 2014: er komt niks van – piste verlaten
	Relevante opleidingen via RTC/VDAB inventariseren	Dec 2013	Vakgroep	Lijst opleidingen	Ok, Wendy heeft dit gemaakt
	Bepalen welke leerplandoelen extern gerealiseerd kunnen worden	Dec 2013	Vakgroep	Clusters van LPD's	In kader van opstart oefenfirma voor Handel: zie verslag overleg 23/10/14
	Samenwerking met één of meerdere bedrijven concretiseren voor Handel en/of kantoor	April 2014	Greet + vakgroep	Samenwerkingsverband + opstart in 2014-2015	Opstart Kantoor met: Alma (zie mail Wendy)

Vanuit omgevingsanalyse wervingsbeleid aanpassen



Uit de omgevingsanalyse

Waar wonen leerlingen die school lopen in deze gemeente? (top 10)

Totaal secundair onderwijs

Gemeente woonplaats	Percentage
Mol	39,79%
Balen	22,78%
Dessel	10,41%
Retie	7,77%
Arendonk	3,14%
Meerhout	2,73%
Lommel	2,71%
Geel	2,52%
Ham	2,02%
Leopoldsburg	1,29%

Voltijds gewoon secundair (SO)

Gemeente woonplaats	Percentage
Mol	39,88%
Balen	22,92%
Dessel	10,47%
Retie	7,87%
Arendonk	3,19%
Lommel	2,64%
Meerhout	2,58%
Geel	2,38%
Ham	2,02%
Leopoldsburg	1,30%

Waar gaan leerlingen die wonen in deze gemeente naar school? (top 5)

Totaal secundair onderwijs

Gemeente vestigingsplaats	Percentage
Mol	82,26%
Geel	6,54%
Lommel	2,32%
Turnhout	1,55%
Hasselt	0,95%

Voltijds gewoon secundair (SO)

Gemeente vestigingsplaats	Percentage
Mol	87,73%
Geel	6,09%
Turnhout	1,64%
Hasselt	0,94%
Lommel	0,80%

http://www.ond.vlaanderen.be/onderwijsstatistieken/2012-2013/rapporten/gemeenterapporten/Secundair_Aantrekkingskracht_Geografie_VW_Soortonderwijs_12.pdf

Uit eigen gegevens

Woonplaats	Mol	MS	KA	TA
Mol	39,22%	54,5%	62,35%	48,78%
Balen	22,82%	28,0%	30,58%	21,25%
Dessel	10,27%	7,9%	1,17%	6,62%
Retie	7,42%	1,6%	1,76%	2,09%
Lommel	3,30%	1,1%	1,76%	8,36%
Arendonk	2,85%	1,6%	0%	2,09%
Meerhout	2,70%	1,1%	0,58%	2,09%
Geel	2,35%	1,1%	1,76%	1,39%
Ham	2,28%	0%	0%	1,74%
Leopoldsborg	1,29%	1,1%	0%	1,39%

Beleidsplan

	Omschrijving strategische doelstelling
SD1	Wervingsactiviteiten opzetten voor basisscholen.
SD2	Contact met de basisscholen versterken.
SD3	Bekendheid verhogen door Campus Het Spoor in beeld te brengen.
SD4	Omgevingsanalyse opmaken.

Beleidsplan

PLAN – operationele doelstelling	DO			CHECK-meetbaar	ACT - bijsturing
	Actie	Timing	Uitvoerder		
Omgevingsanalyse opmaken.	Professionalisering: opleiding omgevingsanalyse	Okt 2013- mei 2014	Hans	Vormingsattest	OK
	Wervingsgebied bepalen aan de hand van gemeentelijke gegevens en cijfers.	Jan 2014	Greet, Els, Hans	Gegevens Eindrapport	OK
	Communicatie activiteiten/aanbod aanpassen aan wervingsgebied.	2014-2015	Greet, Hans, Els	Folder Contacten BS Retie/Dessel	OK Contact verdiepen
EVALUATIE EN BIJSTURING	Omgevingsanalyse is motor van beleidsbeslissingen. Contactmoment met leerkrachten voor Cognosco organiseren				