

Internationale competenties in kwalificatiedossiers

Een analyse van internationale competenties
in kwalificatiedossiers voor mbo-opleidingen
in de sectoren Handel en Mobiliteit, Transport,
Logistiek en Maritiem

Anne Rosier
Ruth Verhoeff

januari 2022

Inhoud

Aanleiding	3
Samenvatting	4
Inleiding	5
Internationale competenties	6
Kwalificatiedossiers	7
Analysemethode	8
Definities	9
Sectoren Handel en MTLM	10
Internationale competenties in kwalificatiedossiers	11
Onderliggende competenties	11
Handel	15
Mobiliteit, Transport, Logistiek en Maritiem	20
Conclusie	27
Aanbevelingen	28
Literatuurlijst	29
Bijlage 1: Overzicht internationale competenties	31

Samenvatting

In dit onderzoek wordt onderzocht in hoeverre internationale competenties – al dan niet expliciet – worden benoemd in kwalificatiedossiers voor de sectoren Handel en Mobiliteit, Transport, Logistiek en Maritiem (MTLM). De kwalificatiedossiers beschrijven de eisen waaraan studenten moeten voldoen om een bepaald diploma te behalen. Om de dossiers te laten aansluiten bij de wensen van werkgevers, worden ze samengesteld in samenwerking met het bedrijfsleven.

Het is onze aanname dat internationale competenties bijdragen aan de voorbereiding van de beginnende beroepsbeoefenaar op de (internationale) arbeidsmarkt en de interculturele samenleving. Internationale competenties expliciet benoemen in de kwalificatiedossiers creëert meer ruimte en mogelijkheden voor scholen om internationalisering duurzaam op te nemen in het onderwijs.

Het model internationale competenties geeft een overzicht van mogelijke leeropbrengsten van internationale ervaringen. Het kent drie categorieën: **interculturele competenties**, **internationale oriëntatie** en **persoonlijke ontwikkeling**. Uit de analyse van de kwalificatiedossiers blijkt dat werkgevers het vaakst vragen om **interculturele competenties** en competenties op het gebied van **persoonlijke ontwikkeling**, vooral in de samenwerking met collega's, het contact met klanten, en de begeleiding van medewerkers.

Competenties omtrent samenwerking, klantcontact en collegialiteit houden ook verband met de persoonlijke ontwikkeling van de beginnende beroepsbeoefenaar in zelfstandigheid, ondernemendheid, reflectie, zelfbewustzijn, aanpassingsvermogen en doorzettingsvermogen. Dergelijke competenties zijn echter niet exclusief verbonden of voorbehouden aan internationale ervaringen.

De **internationale oriëntatie** in de dossiers is voornamelijk gericht op kennis van en bekendheid met ontwikkelingen in het vakgebied met als doel deze kennis over te dragen aan de klant en collega's. Deze internationale oriëntatie kan tevens bijdragen aan de uitvoering van het vak.

Een student kan een mbo-diploma op niveau 2, 3 en 4 behalen. Uit de analyse kan worden aangenomen dat **hoe hoger het mbo-niveau is, hoe meer internationale competenties er in de dossiers voorkomen**. Dit geldt voor beide sectoren.

Hoewel we een beperkt aantal sectoren en dossiers hebben onderzocht, is de aanpak van deze analyse zeer goed bruikbaar als sjabloon bij herziening van kwalificatiedossiers in andere sectoren. Competenties die al in de kwalificatiedossiers staan, en die verband houden met internationale competenties, kunnen bij herziening expliciet als internationale competenties in de dossiers worden opgenomen.

Inleiding

Het mbo kent een drievoudige kwalificatieplicht. Het leidt studenten op voor het uitvoeren van een vak, bereidt hen voor op deelname in de samenleving (goed burgerschap) en op doorstroom naar een vervolgopleiding. We zien dat deze drie doelstellingen internationale competenties en factoren kennen. Zo is de (regionale) arbeidsmarkt internationaal georiënteerd en de samenleving multicultureel. Studenten kunnen te maken krijgen met buitenlandse klanten of collega's met andere culturele achtergronden, buitenlandse toeleveranciers en vakkennis in een andere taal. Studenten die doorstromen naar het hoger onderwijs krijgen mogelijk te maken met Engelstalig onderwijs of een internationale studieomgeving. Ook in lokale context ontmoeten ze mensen met verschillende achtergronden. Om succesvol te kunnen samenleven en samenwerken met mensen vanuit allerlei achtergronden hebben studenten internationale competenties nodig.

De vaardigheden en competenties die een student moet hebben om een beroep goed uit te kunnen oefenen, worden door de Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB) vastgelegd in kwalificatiedossiers. SBB stelt in samenwerking met het onderwijs, de overheid en het bedrijfsleven vast wat een student moet leren tijdens zijn of haar opleiding.

Nuffic heeft in eerder onderzoek vastgesteld dat mbo-opgeleiden na hun opleiding terecht komen op een internationale arbeidsmarkt. De diversiteit van de samenleving maakt dat de arbeidsmarkt voor mbo-opgeleiden ook internationaler georiënteerd wordt. Om succesvol te functioneren op de arbeidsmarkt lijkt het voor de mbo-studenten van belang om internationaal competent het onderwijs te verlaten (Nuffic, 2020b).

Uit een ander Nuffic-onderzoek kwam naar voren dat in vacatureteksten voor startende mbo'ers veelal wordt gevraagd naar persoonlijke vaardigheden, zoals zelfstandigheid, verantwoordelijkheid en het vermogen om samen te werken. Daarnaast is de beheersing van een tweede taal, bijvoorbeeld Engels of Duits, ook een vaardigheid die in startersfuncties vaak terugkomt, vooral in functies waar klantcontact belangrijk is. Deze eigenschappen en vaardigheden kunnen worden aangeduid als internationale competenties (Nuffic, 2020a).

Onze onderzoeksvraag luidt: *"In hoeverre worden mbo-studenten opgeleid in de (internationale) competenties die werkgevers vragen in de sectoren Handel en Mobiliteit, Transport, Logistiek en Maritiem (MTLM)?"*. We hebben onderzocht in hoeverre internationale competenties voorkomen in kwalificatiedossiers voor mbo-studenten. We hebben kwalificatiedossiers geanalyseerd uit de sectoren Handel en MTLM aan de hand van ons model *Internationale competenties*.

In dit onderzoek wordt gekeken in hoeverre internationale competenties verweven zitten in de geanalyseerde kwalificatiedossiers. Door deze aan te wijzen, kan bij de herziening van vergelijkbare dossiers in de toekomst rekening worden gehouden met dergelijke competenties en kunnen de internationale competenties zo gewenst expliciet benoemd worden. Dit onderzoek dient als een *casestudy* om internationale competenties in kwalificatiedossiers beter uit te lichten en duidelijker te benoemen.

Dit onderzoek hebben we uitgevoerd onder de aanname dat internationale competenties expliciet benoemen in de kwalificatiedossiers meer ruimte en mogelijkheden creëert voor scholen om internationalisering duurzaam op te nemen in het onderwijs. Dit bereidt de beginnende beroepsbeoefenaar voor op de internationale arbeidsmarkt en de interculturele samenleving.

Internationale competenties

De kwalificatiedossiers zijn geanalyseerd aan de hand van het model **Internationale competenties**. Dit model is ontwikkeld door Nuffic en gebaseerd op een uitgebreide literatuurstudie en advies uit het werkveld (Nuffic, 2019). Het model bestaat uit drie categorieën – **interculturele competenties, internationale oriëntatie, en persoonlijke ontwikkeling** – waaronder concrete competenties zijn onderverdeeld. Het model biedt een overzicht van mogelijke leeropbrengsten van internationale activiteiten.

Onder interculturele competenties worden vaardigheden verstaan die een student in staat stelt succesvol om te gaan met mensen met andere (talige & culturele) achtergronden. Het model maakt in deze categorie een onderscheid tussen competenties die vallen onder houding, kennis en vaardigheden.

Internationale oriëntatie gaat om het vermogen om zowel maatschappelijke als beroepskwesties vanuit internationale en buitenlandse perspectieven te benaderen. Deze categorie is opgedeeld in twee subcategorieën gericht op oriëntatie op maatschappij & wereld en oriëntatie op opleiding & beroep.

Competenties die vallen onder persoonlijke ontwikkeling zijn minder goed te duiden op het gebied van internationalisering. De eigenschappen zijn namelijk niet alleen te ontwikkelen in een internationale omgeving of met een internationale ervaring. Echter, deze eigenschappen worden wel bevorderd en zijn ook cruciaal voor het functioneren van de student in internationale omgevingen.

Figuur 1 laat het model *Internationale competenties* zien. In bijlage 1 staat een overzicht van de internationale competenties.

Figuur 1 Model *Internationale competenties*



Kwalificatiedossiers

De kwalificatiedossiers beschrijven de eisen waaraan een student moet voldoen om een diploma te halen. De dossiers worden geschreven in samenwerking met het onderwijs en het bedrijfsleven en geven naast een leidraad voor het onderwijs ook de wensen weer van het bedrijfsleven met betrekking tot de competenties die toekomstige werknemers moeten hebben.

Een kwalificatiedossier bestaat uit een basisdeel, een of meerdere profieldelen en/of keuzedelen. Het basisdeel omvat beroepsspecifieke onderdelen en generieke onderdelen zoals de Nederlandse taal, rekenen, loopbaan en burgerschap, en - in het geval van mbo niveau-4 - Engels. Het profieldeel beschrijft de specifieke kerntaken en werkprocessen per kwalificatie. Met de keuzedelen kan de student zich verder verdiepen en ontwikkelen in en buiten het vakgebied.

Afhankelijk van het dossier gaat het bij de geanalyseerde kwalificatiedossiers om mbo-niveau(s) 2, 3, en/of 4.

In dit onderzoek zijn de volgende kwalificatiedossiers geanalyseerd:

Handel:

- Advies en leiding in de verkoop
- Interieuradvies
- Retail management
- Retail operationeel
- Retail advies

MTLM:

- Aftersales Mobiliteitsbranche
- Autospuiten
- Middenkader Transport en Logistiek
- Transportplanning
- Verbrandingsmotortechneik
- Verkoop Mobiliteitsbranche

Analysemethode

Voor de analyse is gekeken naar vermeldingen van internationale competenties in de kwalificatiedossiers. Er is gebruik gemaakt van zowel kwantitatieve onderzoeksmethodes als tekstanalyse.

Bij de kwantitatieve methodes is gekeken naar hoe vaak vermeldingen van de internationale competenties en verwante termen voorkwamen. Er is daarbij gewerkt met termen die in eerder onderzoek zijn gebruikt in de analyse van vacatures (Nuffic, 2020a). Tevens is er gekeken naar andere expliciete verwijzingen naar internationale competenties, zoals taalvaardigheid in een vreemde taal of de internationale aard van de branche. De groen gearceerde tekst in figuur 2 geeft een voorbeeld van een expliciete verwijzing naar een internationale context waarbinnen competenties noodzakelijk zijn.

Daarnaast is de tekst in de dossiers op een gestructureerde wijze geanalyseerd, waarbij er is gekeken naar de context waarin vaardigheden worden genoemd en in hoeverre die zich verhouden tot de internationale competenties. Dit zijn impliciete verwijzingen.

Een voorbeeld hiervan kan worden gegeven aan de hand van de geel gearceerde tekst in figuur 3. Deze competentie vraagt om een open houding en vaardigheden omtrent samenwerken, verschillende perspectieven innemen, aanpassingsvermogen en doorzettingsvermogen. Deze passen bij interculturele competenties en vaardigheden met betrekking tot persoonlijke ontwikkeling, zoals beschreven in het model *Internationale competenties*, maar worden in het kwalificatiedossier niet direct gelieerd aan een internationale context.

Tot slot, in alle kwalificatiedossiers wordt per kerntaak het gedrag beschreven dat verwacht wordt van een beginnende beroepsbeoefenaar. Daarbij worden onderliggende competenties genoemd (zie blauw gearceerde tekst in figuur 3). De onderliggende competenties vallen in de analysestructuur van voorliggend onderzoek onder impliciete verwijzingen. Want ook hier zien we overeenkomsten tussen deze competenties en die uit het model *Internationale Competenties*.

Figuur 2 Screenshot expliciete verwijzingen naar internationale competenties

P2 Eerste Verbrandingsmotortechnicus
Mbo-niveau
3
Typering van het beroep
Een Eerste Verbrandingsmotortechnicus is allround. Hij werkt al dan niet indirect voor de klant. Hij draagt een grote verantwoordelijkheid, want de kwaliteit en nauwkeurigheid van zijn werkzaamheden en rapportages is van groot belang voor de verzekeraar en de opdrachtgever. Wanneer er in teamverband wordt gewerkt, ondersteunt en begeleidt de Eerste Verbrandingsmotortechnicus leerlingen en/of collega's met een lager opleidings-/ervaringsniveau. De Verbrandingsmotorbranche is sterk internationaal gericht, met als voertaal het Engels. Veel technische data en instructies zijn alleen in het Engels beschikbaar. Dat verlangt van Eerste Verbrandingsmotortechnici dat zij beroepsgerelateerde Engelse teksten kunnen lezen en in beroepsgerelateerd Engels gesprekken kunnen voeren.
Beroepsvereisten
Nee

Figuur 3 Screenshot onderliggende competenties en impliciete verwijzingen naar internationale competenties

P2-K2-W1 Bereidt inspectieopdracht aan verbrandingsmotor voor
Resultaat
De opdracht is zodanig voorbereid dat alle relevante informatie, materialen en onderdelen alsmede voorschriften/procedures zijn verzameld. De inspectiewerkzaamheden aan de verbrandingsmotor kunnen zonder onderbreking worden uitgevoerd.
Gedrag
Raadpleegt bij onduidelijkheden over de opdracht of werkorder zijn leidinggevende.
Leest en begrijpt de opdracht en de benodigde (motortechnische) gegevens, bepaalt waar hij deze kan vinden en geeft blijk van inzicht in de aard en noodzaak van de te verrichten werkzaamheden.
Kiest de juiste materialen, onderdelen, (meet)gereedschappen en (hulp)middelen en houdt rekening met de mogelijkheden en beperkingen van de (meet)gereedschappen van zijn keuze.
Verzamelt de benodigde (motor)technische informatie en stelt bij afwijkingen tussen de verwachte en de aangetroffen situatie en/of bij klachten van de klant de juiste vragen.
Volgt de instructies in de checklists en de fabrieksdocumentatie op, evenals de mondelinge aanwijzingen van de leidinggevende en toont zich bereid adviezen van ervaren collega's op te volgen.
De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Vakdeskundigheid toepassen, Materialen en middelen inzetten, Onderzoeken

Definities

In de kwalificatiedossiers komen een aantal termen terug, die afhankelijk van de oriëntatie van de sector, invloed kunnen hebben op de interpretatie en analyse van de dossiers in relatie tot internationale competenties. Sommige sectoren hebben een internationale aard. In de trendrapportages komt die internationale aard terug. Niet in alle kwalificatiedossiers wordt dit expliciet gemaakt. Per sector zal er worden ingegaan op de vraag hoe 'internationaal' deze is. Daarbij wordt uitgegaan van expliciete benoeming van 'internationaal', 'internationale', 'buitenlands(e)' en 'grensoverschrijdend(e)' in de dossiers of in trendrapportages.

Zoals aangetoond in eerder onderzoek heeft de mbo-arbeidsmarkt te maken met de diversiteit van de samenleving. Als daarvan wordt uitgegaan is de kans groot dat klanten en collega's van de beginnende beroepsbeoefenaar een andere (talige of culturele) achtergrond hebben dan de beginnende beroepsbeoefenaar. Ook als er niet expliciet genoemd wordt dat een sector/branche internationaal georiënteerd is. Daarom is ervan uitgegaan dat als er wordt gesproken over 'samenwerken', 'teamverband' of 'klant', het hierbij gaat om een divers (internationaal) team en/of klantenbestand.

Daarbij zij wel vermeld, dat een en ander afhankelijk is van de regionale context en uiteindelijke werkgever, en hoe divers of internationaal het team bijvoorbeeld is.

Sectoren Handel en MTLM

Uit het onderzoek van Nuffic (2020a) naar de internationale competenties in vacatureteksten bleek dat er tussen beroepsgroepen verschillen bestaan wat betreft de vraag naar competenties. In dit onderzoek worden kwalificatiedossiers besproken uit de sectoren Handel en MTLM. De keuze voor deze sectoren is gemaakt in samenspraak met SBB. De geanalyseerde dossiers stonden ten tijde van dit onderzoek in de planning voor herziening.

Onder de sector Handel vallen de volgende marktsegmenten: Commercie, internationale handel, groothandel; Retail; en Mode, Interieur, Tapijt en Textiel. De sector MTLM omvat de volgende marktsegmenten: Mobiliteit, Carrosserie, Transport en Logistiek, Luchtvaart, Maritiem en Rail.

Beide sectoren hebben in zekere mate een internationaal karakter. In het **tendrapport Handel** wordt onder de economische ontwikkelingen bij Commercie, internationale handel, groothandel het belang benoemd van de internationale markt voor Nederlandse producten en bedrijven. Deze internationale oriëntatie heeft direct betrekking op de marktomvang en de werkgelegenheid. Internationale ontwikkelingen zoals Brexit en de coronacrisis hebben effect op de sector.

Ook de sector MTLM wordt beïnvloed door het internationale karakter. Zo wordt er bijvoorbeeld in het **tendrapport MTLM** gesproken over de gevolgen van Brexit voor de branche Transport en Logistiek. Bij Maritiem wordt het aantal werkzame personen met een niet Europese nationaliteit en het effect van de coronacrisis op de internationale zee- en kustvaart genoemd.

Internationale competenties in kwalificatiedossiers

In dit hoofdstuk worden de resultaten besproken van de analyse. Allereerst wordt er gekeken naar de onderliggende competenties die vermeld worden in dossiers van beide sectoren. Onderliggende competenties zijn sectoroverstijgend en kunnen in de verschillende kwalificatiedossiers worden benoemd. Daarna wordt per sector de analyse van expliciete en impliciete verwijzingen uiteengezet.

Onderliggende competenties

Er zijn een aantal onderliggende competenties die gekoppeld kunnen worden aan de internationale competenties zoals gedefinieerd door Nuffic. Tabel 1 geeft een beeld van welke internationale competenties aansluiten bij de onderliggende competenties.

Tabel 1 Internationale competenties in relatie tot onderliggende competenties in kwalificatiedossiers

Onderliggende competenties in kwalificatiedossiers	Categorie	Internationale competenties (Nuffic)
Aandacht en begrip tonen	Interculturele competenties	<ul style="list-style-type: none"> • (algemene) kennis van communicatiestijlen • Interesse in andere perspectieven • Open-minded • Respect voor diversiteit • Tolerant
Aansturen	Interculturele competenties	<ul style="list-style-type: none"> • (algemene) kennis van communicatiestijlen • Mediëren en verbinden (mensen en perspectieven) • Samenwerken in internationale teams • Verschillende perspectieven innemen • Open-minded • Respect voor diversiteit • Tolerant
Analyseren	Interculturele competenties	<ul style="list-style-type: none"> • Luisteren, observeren en interpreteren
	Persoonlijke ontwikkeling	<ul style="list-style-type: none"> • Reflectief
Begeleiden	Interculturele competenties	<ul style="list-style-type: none"> • (algemene) kennis van communicatiestijlen • Interculturele relaties en netwerken opbouwen • Mediëren en verbinden (mensen en perspectieven) • Open-minded • Respect voor diversiteit • Samenwerken in internationale teams • Tolerant
	Persoonlijke ontwikkeling	<ul style="list-style-type: none"> • Reflectief • Zelfbewust • Ondernemend
Beslissen en activiteiten initiëren	Persoonlijke ontwikkeling	<ul style="list-style-type: none"> • Ondernemend • Zelfstandig en zelfredzaam • Zelfvertrouwen
Ethisch en integer handelen	Interculturele competenties	<ul style="list-style-type: none"> • Open-minded • Respect voor diversiteit • Tolerant • Verschillende perspectieven innemen
Formuleren en rapporteren	Interculturele competenties	<ul style="list-style-type: none"> • (algemene) kennis van communicatiestijlen
	Persoonlijke ontwikkeling	<ul style="list-style-type: none"> • Reflectief
Met druk en tegenslag omgaan	Interculturele competenties	<ul style="list-style-type: none"> • Omgaan met onzekerheid, verschillen en "conflicten"
	Persoonlijke ontwikkeling	<ul style="list-style-type: none"> • Aanpassingsvermogen • Doorzettingsvermogen • Flexibel

Onderliggende competenties in kwalificatiedossiers	Categorie	Internationale competenties (Nuffic)
Omgaan met verandering	Interculturele competenties	• Omgaan met onzekerheid, verschillen en "conflicten"
	Persoonlijke ontwikkeling	• Aanpassingsvermogen • Doorzettingsvermogen • Flexibel
Ondernemend en commercieel handelen	Persoonlijke ontwikkeling	• Ondernemend • Doorzettingsvermogen
Onderzoeken	Interculturele competenties	• Luisteren, observeren en interpreteren
	Persoonlijke ontwikkeling	• Reflectief • Nieuwsgierig & leergierig
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	Interculturele competenties	• (algemene) kennis van communicatiestijlen • Interculturele relaties en netwerken opbouwen • Luisteren, observeren en interpreteren • Mediëren en verbinden (mensen en perspectieven samenbrengen)
Overtuigen en beïnvloeden	Persoonlijke ontwikkeling	• Doorzettingsvermogen • Zelfbewust • Ondernemend • Zelfvertrouwen
Plannen en organiseren	Persoonlijke ontwikkeling	• Ondernemend • Reflectief
Presenteren	Interculturele competenties	• (algemene) kennis van communicatiestijlen
Relaties bouwen en netwerken	Interculturele competenties	• (algemene) kennis van communicatiestijlen • Interculturele relaties en netwerken opbouwen
	Persoonlijke ontwikkeling	• Ondernemend
Samenwerken en overleggen	Interculturele competenties	• Samenwerken in internationale teams • (algemene) kennis van communicatiestijlen • Open-minded • Verschillende perspectieven innemen

Figuur 4 en 5 laten zien hoe vaak onderliggende competenties worden genoemd in de dossiers. Hoe groter het woord en/of de woorden, hoe vaker die competenties worden genoemd.

Figuur 4 Wordcloud onderliggende competenties voor de dossiers van Handel



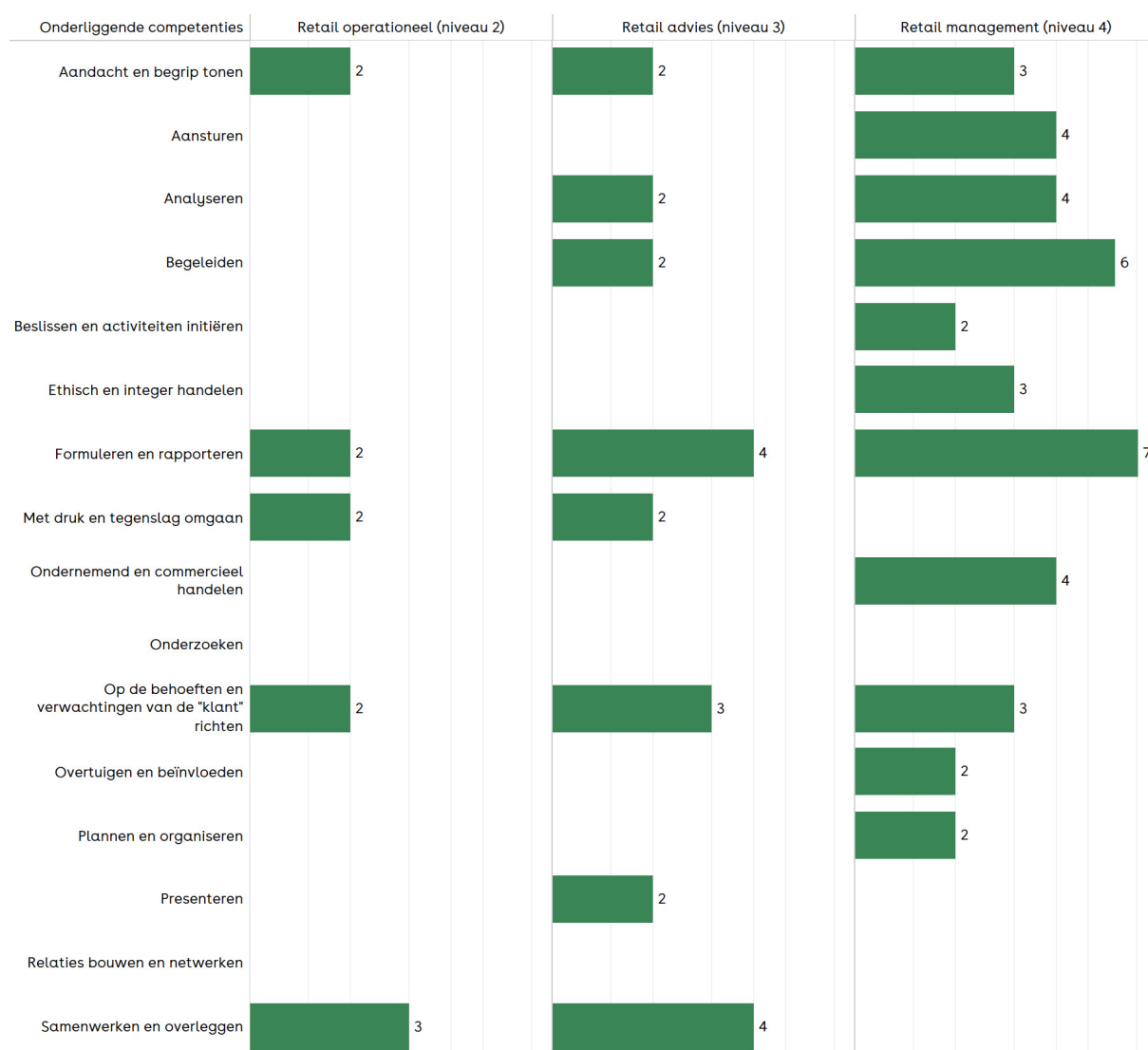
Figuur 5 Wordcloud onderliggende competenties voor de dossiers van MTLM



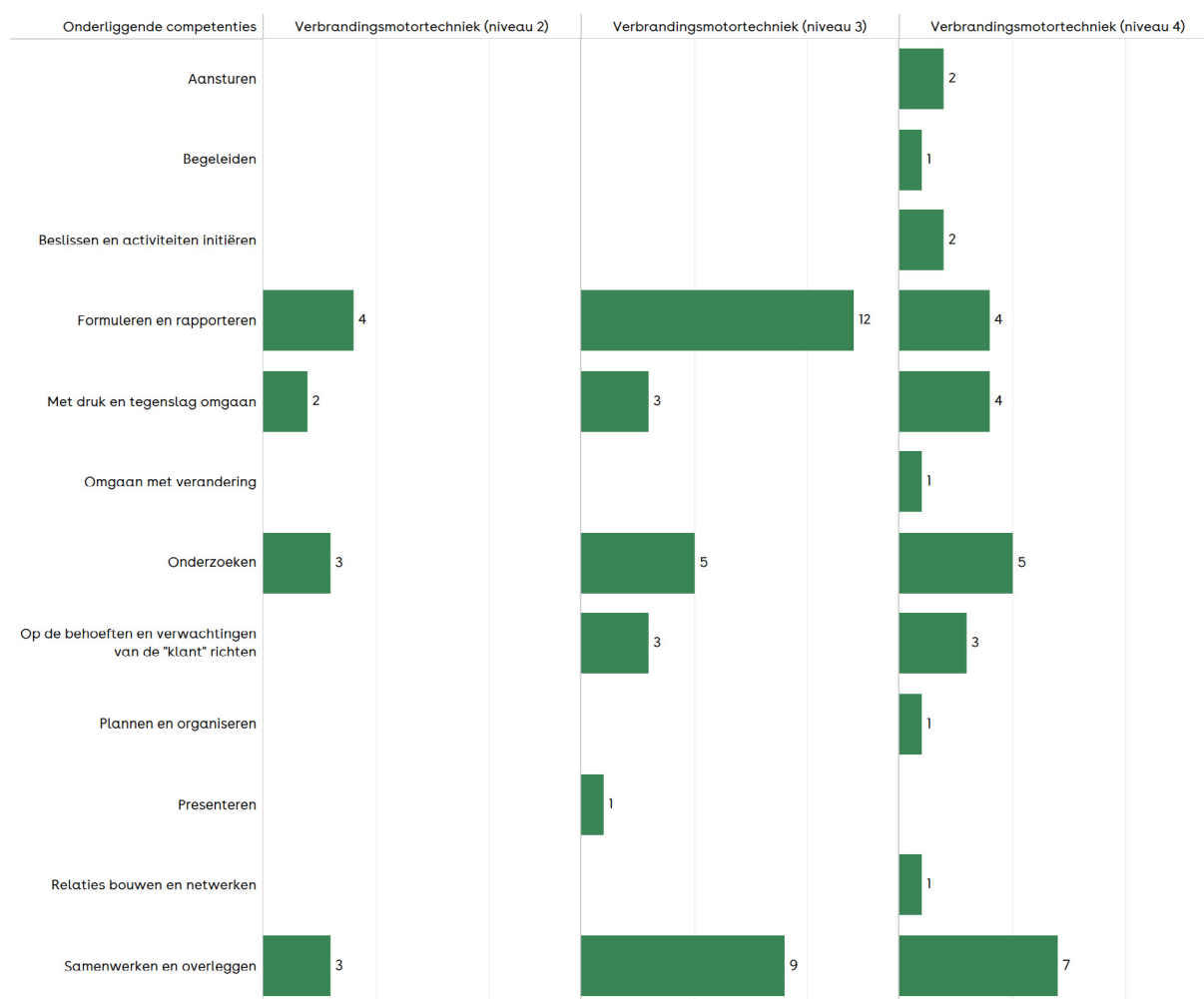
De onderliggende competenties die het vaakst voorkomen in de geanalyseerde dossiers voor Handel zijn: op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, aansturen, en formuleren en rapporteren (figuur 4). Voor MTLM zijn dit formuleren en rapporteren, samenwerken en overleggen, plannen en organiseren, en analyseren (figuur 5).

Kijkend naar het aantal keer dat de desbetreffende onderliggende competenties worden benoemd in de dossiers, kan er worden gesteld dat **hoe hoger het mbo-niveau is, des te meer onderliggende competenties gelieerd aan internationale competenties er in de dossiers worden genoemd**. Ter illustratie laten de onderstaande figuren zien hoe vaak in de dossiers Retail en Verbrandingsmotorteknik de desbetreffende onderliggende competenties worden genoemd per niveau.

Figuur 6 Aantal keer dat onderliggende competenties worden genoemd in een dossier per niveau – Retail



Figuur 7 Aantal keer dat onderliggende competenties worden genoemd in een dossier per niveau - Verbrandingsmotorteknik

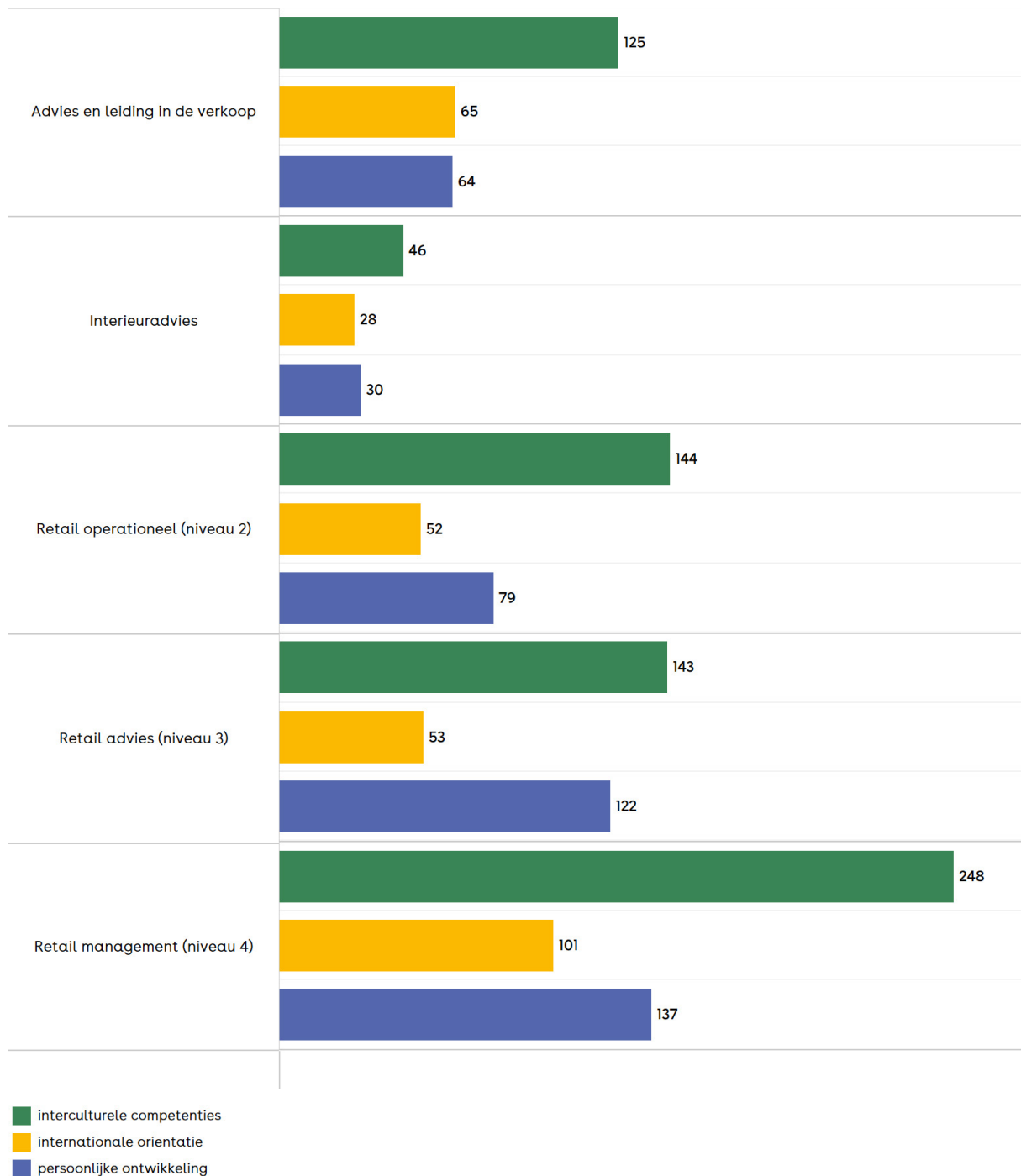


Handel

Overzicht van internationale competenties per dossier en niveau

In de dossiers binnen de sector Handel worden verschillende niveaus en vragen naar uiteenlopende kwalificaties behandeld. Ze bevatten zowel expliciete als impliciete verwijzingen naar internationale competenties. Figuur 8 laat per dossier en niveau het aantal keer zien dat internationale competenties per categorieën expliciet of impliciet worden genoemd. Verwijzingen die vaker voorkomen zijn meegeteld. De onderliggende competenties zijn hierin niet meegenomen.

Figuur 8 Internationale competenties per dossier voor de sector Handel



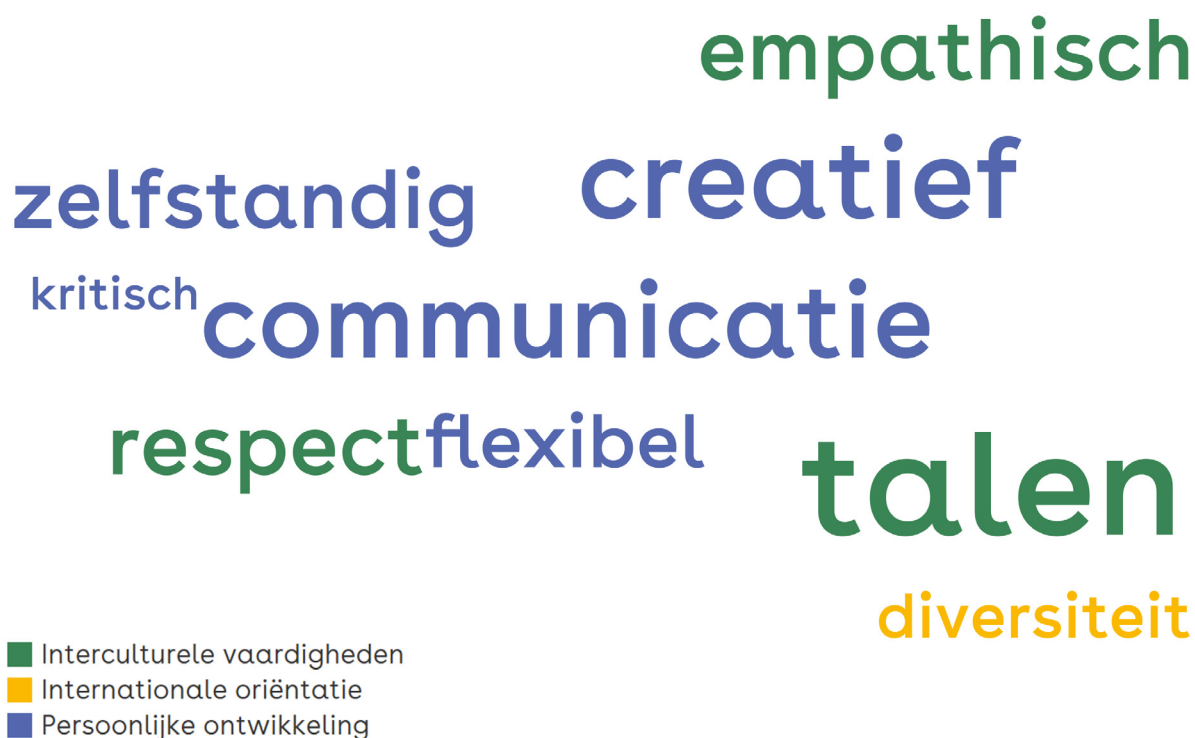
Interculturele competenties worden het meest genoemd in de dossiers. Het dossier Advies en leiding in verkoop behandelt kwalificaties op mbo-niveau 3 en Interieuradvies op mbo-niveau 4. In een vergelijking tussen de niveaus bij Retail is te zien dat **hoe hoger het niveau is, hoe meer internationale competenties er in de kwalificatiedossiers voorkomen**. Dit geldt voor zowel interculturele competenties en internationale oriëntatie, als persoonlijke ontwikkeling.

Expliciete aanduidingen van internationale competenties

Analysemethode eerder onderzoek

In eerder onderzoek van Nuffic is er gekeken naar vaardigheden in vacatures voor mbo-opgeleiden (Nuffic, 2020a). Daarbij is een lijst opgesteld met termen die duiden op de competenties uit het model internationale competenties. In figuur 9 is de frequentie te zien van deze termen in de kwalificatiedossiers van de sector Handel. De kleuren verwijzen naar de hoofdgroepen van de internationale competenties (groen, interculturele competenties; geel, internationale oriëntatie; paars, persoonlijke ontwikkeling).

Figuur 9 Wordcloud frequentie van termen die in eerder onderzoek zijn gebruikt in de dossiers voor Handel



Met als maatstaf de eerder gebruikte termen, worden er voornamelijk competenties met betrekking tot persoonlijke ontwikkeling expliciet genoemd in de dossiers. Het gaat hierbij om de competenties zelfstandig, communicatief, flexibel, creatief en kritisch. Interculturele competenties worden af en toe genoemd, maar internationale oriëntatie bijna niet.

Taalvaardigheid Engelse taal of tweede moderne vreemde taal

Voor de kwalificatiedossiers Interieuradvies en Retail management (niveau 4) voor de sector Handel geldt dat de Engelse taal op niveau 4 een generiek onderdeel is. Studenten moeten op dat niveau voldoen aan het referentieniveau B1 voor lezen en luisteren, en A2 voor schrijven, spreken en gesprekken voeren.

In het dossier Advies en leiding in de verkoop - waar alleen kwalificaties van niveau 3 in staan - wordt onder beroepsspecifieke onderdelen taalvaardigheid in het Engels of het Duits expliciet genoemd: "Voor de uitvoering van het beroep is Engels of Duits vereist" (p. 8, 20 en 31). De interculturele competenties kennis van andere talen en durven communiceren in deze talen zijn daarbij essentiële vaardigheden.

Internationale aard van de branche

Er zijn in de geanalyseerde dossiers weinig expliciete verwijzingen naar de internationale aard van de branche. In de dossiers voor Retail wordt gesproken over de ontwikkelingen in de Retailbranche en de verandering van de waardeketen. Daarin kunnen "buitenlandse toetreders" een rol spelen. De beginnende beroepsbeoefenaar kan in deze branche te maken krijgen met bedrijven met een internationaal karakter.

Impliciete aanduidingen van internationale competenties per dossier

Interculturele competenties

De geanalyseerde dossiers in de sector Handel hebben een aantal punten gemeen die aansluiten bij internationale competenties en waarbij interculturele vaardigheden van pas kunnen komen. Een gemeenschappelijke deler is het contact dat de beginnende beroepsbeoefenaar in deze dossiers heeft met klanten en collega's. Ervan uitgaande dat het klantenbestand en de bedrijfsomgeving divers zijn, komen internationale competenties terug in deze dossiers.

In de dossiers voor Advies en leiding in de verkoop en Interieuradvies wordt gevraagd naar interculturele competenties die betrekking hebben op het contact met klanten en op behoeften en verwachtingen inspelen – mediëren en verbinden; luisteren, observeren en interpreteren; open en respectvolle houding; en kennis van communicatiestijlen.

"Hij moet daarom een goed inlevingsvermogen hebben, het vermogen hebben om eigen ideeën op ideeën van de klant af te stemmen" (Interieuradvies, p. 6)

"Toont respect voor persoonlijke wensen en/of karakteristieken van de klant; gedraagt zich beleefd en respectvol bijv. bij het doen van metingen aan het lichaam van de klant" (Advies en leiding in de verkoop, p. 27)

Kennis van communicatiestijlen komt het vaakst voor in het dossier over Retail. Op Retail niveau 2 wordt er ingegaan op de houding en het gedrag van de beginnende beroepsbeoefenaar tegenover de klant. Daarbij moet hij/zij open staan voor andere perspectieven, respect hebben voor diversiteit en netwerken kunnen opbouwen. Ook op de andere niveaus zijn dit belangrijke vaardigheden:

"stemt communicatie af op de klant en spreekt duidelijk en verstaanbaar." (Retail operationeel, p. 8 en 9)

"communiceert inzichten op heldere wijze naar klanten en collega's" (Retail advies, p. 10)

"kan gesprekstechnieken in zakelijke situaties toepassen" (Retail en management, p. 8, 12, 16)

In de samenwerking met collega's moet de beginnende beroepsbeoefenaar in alle geanalyseerde dossiers vaardig zijn in het leggen en onderhouden van contact, respectvol zijn, en zich kunnen aanpassen. Hier komt de begeleiding bij van individuele medewerkers als leidinggevende.

De beroepsbeoefenaar wordt vanaf niveau 3 geacht leiderschapscompetenties en instructie-technieken toe te kunnen passen. De relatie met collega's en medewerkers en interculturele sensitiviteit voor de leden van het team worden daardoor belangrijker. Dit is te zien als Retail operationeel (niveau 2), Retail advies (niveau 3), en Retail management (niveau 4) met elkaar worden vergeleken. Retail advies (niveau 3) vraagt om meer specialistische kennis van het vakgebied, leiderschaps- en begeleidingsvaardigheden, en een ondernemende houding. De Retailmanager (niveau 4) moet de uitvoering van het retailconcept coördineren, is verantwoordelijk voor het personeelsmanagement en heeft de leiding over een of meerdere afdelingen. Daar komen ook leiderschaps- en begeleidingsvaardigheden bij kijken, evenals vaardigheden op het gebied van planning, organisatie en presentatie.

Internationale oriëntatie

Binnen de gehele sector moet de beroepsbeoefenaar op de hoogte zijn van relevante informatie over en ontwikkelingen in het vakgebied om de klant goed te kunnen informeren. De beginnende beroepsbeoefenaar is zich bewust van trends en ontwikkelingen in het vakgebied en houdt zijn collega's daarvan op de hoogte. Tevens kan de beginnende beroepsbeoefenaar de buitenlandse kennis toepassen om zijn beroep lokaal uit te oefenen. Dit vraagt om inzet van zijn internationale oriëntatie en om kennis en bekendheid met het vakgebied, ervan uitgaande dat het vakgebied internationaal georiënteerd is.

*“De verkoopspecialist bereidt het werkoverleg voor door trends en ontwikkelingen bij te houden. Hij bespreekt relevante trends en ontwikkelingen in de branche/sector in het werkoverleg, mogelijk middels een presentatie.”
(Advies en leiding in de verkoop, p. 16-7)*

“De interieuradviseur blijft op de hoogte van nieuwe trends en (branche) ontwikkelingen, zoals ontwikkelingen bij belangrijke ontwerpers, nieuwe lijnen van producenten, ontwikkelingen in klantwensen, ontwikkelingen bij concurrenten, maar ook maatschappelijke ontwikkelingen en trends (bijv. demografie, duurzaamheid, technologie, media).” (Interieuradvies, p. 13)

Bij de Retaildossiers wordt het vaakst vermeld dat de beroepsbeoefenaar het eigen vakgebied in internationaal en cultureel perspectief moet kunnen plaatsen:

*“Heeft basiskennis van retail in het algemeen en van het retaillandschap”
(Retail operationeel, p. 10); “De beginnend beroepsbeoefenaar is op de hoogte van relevante ontwikkelingen en weet hiernaar te handelen” (p. 11)*

*“Hij/zij onderzoekt (eventueel samen met andere ondernemers) hoe de uitstraling van de onderneming en de bediening van de lokale markt kan worden verbeterd.”
(Retail management, p. 14)*

Persoonlijke ontwikkeling

Op het gebied van persoonlijke ontwikkeling moet de beginnende beroepsbeoefenaar in de sector Handel beschikken over bijna alle competenties. Het gaat daarbij voornamelijk om de omgang met de klant en collega's. Bij het dossier Advies en leiding in de verkoop zijn ondernemendheid en zelfbewustzijn de meest voorkomende competenties. Daarnaast zijn aanpassingsvermogen en doorzettingsvermogen niet alleen van belang in de interactie met klanten, maar ook in de begeleiding van collega's:

“aanwezigheid van klanten op te merken en door zich aan te passen aan veranderende omstandigheden.” (Advies en leiding in de verkoop, p. 19)

Bij het dossier Interieuradvies zijn voornamelijk creativiteit en ondernemendheid van belang.

“Is creatief en persistent in het zoeken naar oplossingen voor afwijkingen en knelpunten, houdt hierbij rekening met rechten en plichten van betrokkenen en zorgt ervoor dat de gevonden oplossing efficiënt en voor alle betrokkenen acceptabel is.” (Interieuradvies, p. 11)

Binnen de dossiers van Retail worden alle competenties binnen de categorie persoonlijke ontwikkeling wel genoemd. Creativiteit zien we het vaakst terugkomen maar ook aanpassingsvermogen, reflectief, ondernemendheid en veerkracht:

*“gaat proactief op zoek naar relevante informatie”
(Retail operationeel, p. 11)*

“Hij/zij voelt aan hoe de klant benaderd wil worden en stelt zich, passend bij het retailconcept, gastvrij op. Hij/zij snapt wat de klant beweegt en heeft inzicht in uiteenlopende doelgroepen. Hij/zij is proactief en behulpzaam zonder opdringerig te zijn. De beginnend beroepsbeoefenaar legt in korte tijd een relatie met de klant. De beginnend beroepsbeoefenaar is bij uitstek communicatief. Dit betekent dat hij/zij vriendelijk en duidelijk en met gepaste omgangsvormen communiceert en in het gesprek met de klant in staat is goed te luisteren en vragen van klanten kan beantwoorden.” (Retail advies, p. 6)

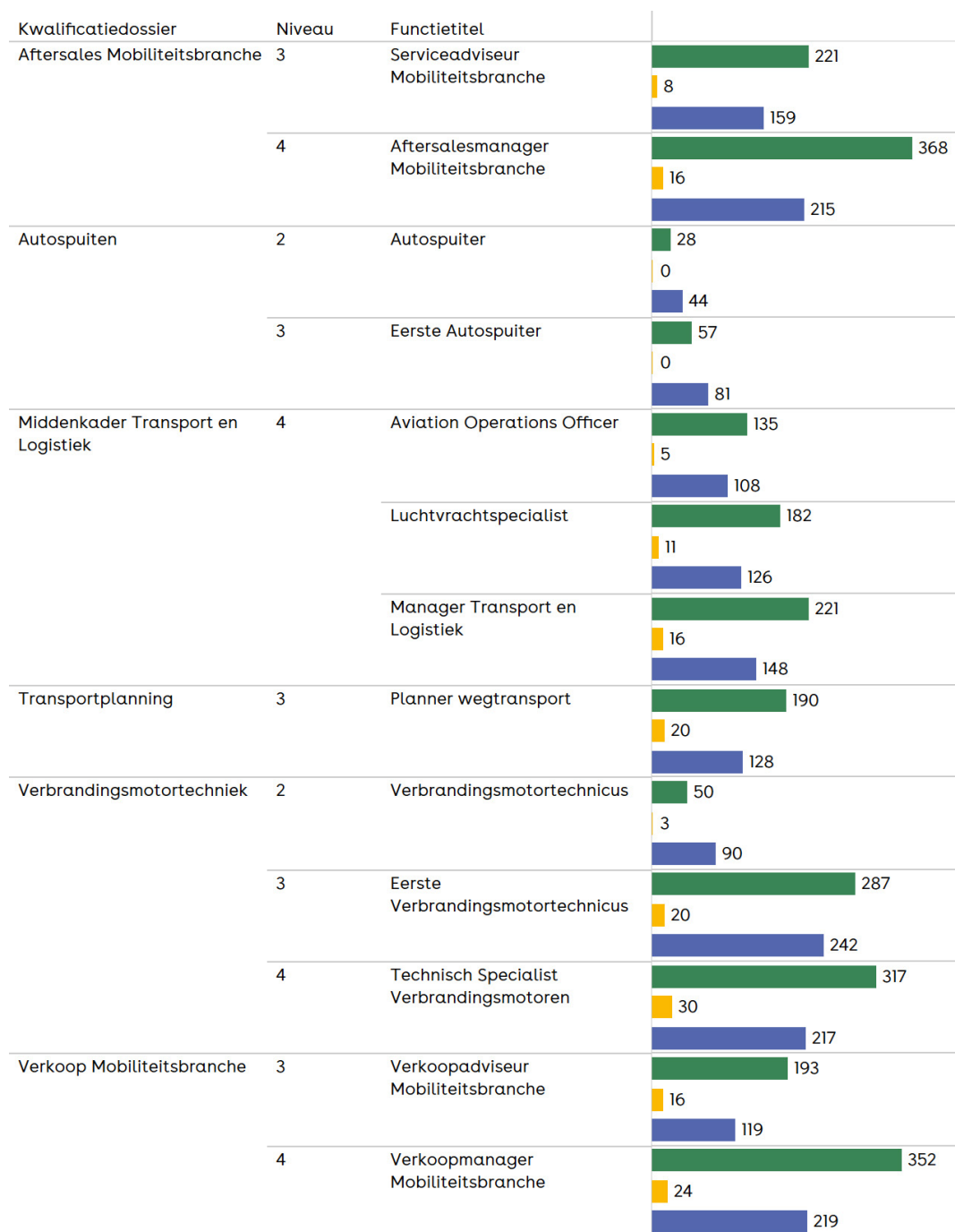
“Bij afwijkingen komt hij/zij met oplossingen of past bestaande procedures binnen de gegeven bandbreedte aan.” (Retail management, p. 16 en 20)

Mobiliteit, Transport, Logistiek en Maritiem

Overzicht van internationale competenties per dossier en niveau

De dossiers binnen de sector MTLM behandelen verschillende niveaus en vragen naar uiteenlopende kwalificaties. Evenals bij Handel laat figuur 10 het aantal keer zien dat de drie categorieën van internationale competenties expliciet of impliciet worden genoemd in de dossiers van MTLM.

Figuur 10 Internationale competenties per dossier en per functie voor de sector MTLM



- interculturele competenties
- internationale oriëntatie
- persoonlijke ontwikkeling

Interculturele competenties worden het vaakst expliciet of impliciet genoemd in de verschillende dossiers. Evenals bij de sector Handel laten de gegevens zien dat **hoe hoger het mbo-niveau is, hoe meer internationale competenties er in de dossiers voorkomen.**

Expliciete aanduidingen van internationale competenties

Analysemethode bij eerder onderzoek

In figuur 11 is de frequentie te zien van bij eerder onderzoek gebruikte termen in de kwalificatiedossiers van de sector MTLM.

Figuur 11 Wordcloud frequentie van termen die in eerder onderzoek zijn gebruikt in de dossiers voor MTLM



- Interculturele vaardigheden
- Internationale oriëntatie
- Persoonlijke ontwikkeling

Met als maatstaf de eerder gebruikte termen, worden er in de dossiers voornamelijk competenties met betrekking tot persoonlijke ontwikkeling genoemd. Het gaat hierbij om de competenties probleemoplossend vermogen, verantwoordelijk, motivatie, creatief, flexibel en aanpassen. Bijna alle competenties in figuur 11 horen bij persoonlijke ontwikkeling. Internationale oriëntatie komt voor in de termen internationaal, maatschappelijk en diversiteit. Termen met betrekking tot interculturele competenties worden minder vaak gebruikt (ruimdenkend, empathisch).

Taalvaardigheid Engelse taal of tweede moderne vreemde taal

Net als bij Handel geldt dat de Engelse taal een generiek onderdeel is in de dossiers voor de sector MTLM. De vereisten zijn hierbij hetzelfde. Bij alle geanalyseerde dossiers, behalve in het dossier voor Autospuiten, wordt Engels of een andere moderne vreemde taal genoemd als integraal deel van de benodigde kwalificaties.

In een aantal dossiers wordt op niveau 3 al gevraagd naar een bepaalde taalvaardigheid. In het dossier Transportplanning op mbo-niveau 3 wordt onder de kerntaak "Plant wegtransporten" specifiek de taalvaardigheid in het Engels en een tweede moderne vreemde taal genoemd (p. 15). De beginnende beroepsbeoefenaar voor Verbrandingsmotortechiek wordt geacht kennis te hebben van de Engelse taal vanaf tenminste niveau 3 (p. 29 en p. 39).

Bij Aftersales Mobiliteitsbranche wordt van de Serviceadviseur Mobiliteitsbranche (niveau 3) verwacht dat de beginnende beroepsbeoefenaar "kennis en praktische beheersing heeft van het Engels" (p. 14). Het dossier Verkoop Mobiliteitsbranche noemt het belang van Engelse taalvaardigheid bij de beginnende beroepsbeoefenaar op zowel niveau 3 als 4 (p. 12 en p. 16).

De kennis van de vreemde taal is in de meeste dossiers vooral van belang in de communicatie met collega's en/of klanten. De beginnende beroepsbeoefenaar moet dan niet alleen beschikken over kennis van andere talen en de durf hebben om te communiceren in andere talen, maar moet ook een open houding hebben, tolerant zijn, verschillende perspectieven

kunnen innemen en kunnen samenwerken in een internationale context. Bij de dossiers Verbrandingsmotortechneik, Middenkader Transport en Logistiek, en Verkoop en Aftersales Mobiliteitsbranche wordt de taalvaardigheid direct gerelateerd aan het contact met collega's en klanten, en kennis van het vakgebied. De beginnende beroepsbeoefenaar in deze branches wordt geacht een internationale oriëntatie te hebben.

Internationale aard van de branche

Naast de taalvaardigheid wordt in de dossiers voor Verbrandingsmotortechneik en Middenkader Transport en Logistiek de internationale aard van het werk in de branche benoemd. Het dossier Verbrandingsmotortechneik vermeldt expliciet: "De Verbrandingsmotorbranche is sterk internationaal gericht" (p. 29).

De werkzaamheden van de beginnende beroepsbeoefenaar in Middenkader Transport en Logistiek vinden plaats "in een dynamische (internationale) omgeving" (p. 8). Er wordt dan ook verwacht dat hij/zij goed kan functioneren in een volledig internationale omgeving en in teamverband (p. 23 en p. 26).

In relatie tot de klant wordt in de dossiers Aftersales en Verkoop Mobiliteit gesproken over de mogelijkheid dat de beginnende beroepsbeoefenaar te maken krijgt met buitenlandse klanten en externen (Aftersales Mobiliteitsbranche, p. 6 en 14; Verkoop Mobiliteitsbranche, p. 7 en 16). Dit impliceert dat de beginnende beroepsbeoefenaar zich begeeft in een internationale markt en werkomgeving:

"De aard van de werkzaamheden is voornamelijk wisselend en op regionaal niveau, maar kan met toename van het uitvoeringsniveau ook wisselend en (inter)nationaal plaatsvinden." (Verkoop Mobiliteitsbranche, p. 18)

Impliciete aanduidingen van internationale competenties per dossier

Interculturele competenties

In de geanalyseerde dossiers komen voornamelijk interculturele competenties aan bod met betrekking tot klantencontact en in de samenwerking met en begeleiding van collega's. In alle dossiers, behalve Autospuiten, wordt gerefereerd aan de klant. In de dossiers voor Transportplanning, Verbrandingsmotortechneik en Verkoop Mobiliteitsbranche wordt van de beginnende beroepsbeoefenaar gevraagd om klantgericht te handelen. Het vraagt om een open houding, waarbij er respect is voor verschillende perspectieven en het doel is om interesses bij elkaar te brengen. Interculturele competenties zoals open-minded; tolerant; luisteren, observeren en interpreteren; mediëren en verbinden; en respect voor diversiteit sluiten hier op aan. Het contact met de klant wordt voornamelijk genoemd voor kwalificaties op niveau 3 en 4.

"De Technisch Specialist Verbrandingsmotoren heeft regelmatig contact met gebruikers/klanten, vooral wanneer hij op locatie werkt. Deze vaak persoonlijke relatie maakt hem tot ambassadeur van het bedrijf. Deze verantwoordelijkheid verlangt een grote klantgerichtheid en betrokkenheid." (Verbrandingsmotortechneik, p. 45)

*“Om zijn verkoopdoelstellingen te bereiken en bij te dragen aan het imago van de onderneming heeft de beginnende beroepsbeoefenaar een beroepshouding die zich kenmerkt door een klantgerichte, zakelijke en resultaatgerichte houding.”
(Verkoop Mobiliteitsbranche, p. 7)*

In de dossiers Transportplanning, Aftersales en Verkoop Mobiliteit wordt het belang van het opbouwen, onderhouden en gebruiken van een netwerk genoemd. Hierbij komen vaardigheden van pas zoals interculturele relaties en netwerken opbouwen, samenwerken en kennis van de eigen en andere culturen.

In alle dossiers wordt er ingegaan op de samenwerking met collega's, en eventueel derden. Deze vaardigheid vraagt eveneens om een open en tolerante houding, en de bekwaamheid om verbindingen te leggen en relaties op te bouwen. De beginnende beroepsbeoefenaar moet zich bewust zijn van zijn eigen kunnen, over goede communicatievaardigheden beschikken en openstaan voor het advies van andere medewerkers.

Op niveau 3 en 4 van Verbrandingsmotortechniek wordt er gevraagd naar (internationale) competenties in relatie tot didactische vaardigheden en instructietechnieken. Het vraagt om samenwerking binnen internationale teams, kennis van communicatiestijlen, interesse in verschillende perspectieven en een open en tolerante houding.

Als planner wegtransport krijgt de beginnende beroepsbeoefenaar volgens het dossier Transportplanning te maken met een internationale werkomgeving, waarbij communicatie en samenwerking met klanten, collega's en derden van belang is. Interculturele competenties die verwerven zitten in deze vaardigheden zijn onder andere: mediëren en verbinden (mensen en perspectieven samenbrengen), samenwerken in internationale teams, en kennis van algemene communicatiestijlen.

In het dossier Middenkader Transport en Logistiek zijn informatie verzamelen en analyseren, samenwerken met en de begeleiding van collega's, en het tonen van initiatief en verantwoordelijkheid terugkerende zaken. Interculturele competenties die hierbij aansluiten zijn luisteren, observeren en interpreteren; een open, respectvolle en tolerante houding; samenwerken; mediëren en verbinden; en communicatieve vaardigheden. Deze competenties komen eveneens aan bod bij de managementfunctie die de Manager Transport en Logistiek, de Luchtvrachtspecialist en de Aviation Operations Officer vervult.

Internationale oriëntatie

Vanwege de technische aard van sommige dossiers wordt er veel gevraagd naar specifieke technische kennis en bekendheid met het vakgebied. Er wordt van de beginnende beroepsbeoefenaar verwacht dat hij/zij zich verdiept in ontwikkelingen in het vakgebied, dit deelt met collega's, en daarover in gesprek kan gaan. In meerdere dossiers wordt de kennis van het vakgebied direct verbonden aan de vaardigheid om deze kennis over te dragen in een andere taal (Verbrandingsmotortechniek, p. 12). Dit vraagt om een internationale oriëntatie op het vakgebied en kennis van het uitvoeren van het beroep in andere landen.

“kan beroepsmatige gesprekken voeren in het Engels” (Middenkader Transport en Logistiek, p. 21, 23 en 26)

“bezit kennis van grensoverschrijdende wegtransporten, expediteurs en begeleidende documenten” (Transportplanning, p. 7 en 11)

Hierbij is een directe en concrete koppeling te zien tussen internationale competenties en de arbeidsmarkt en het beroep. Een internationale oriëntatie is niet alleen een persoonlijke verrijking van de beginnende beroepsbeoefenaar, maar ook noodzakelijk voor de uitoefening van het beroep.

Om de klant goed te kunnen adviseren moet volgens het dossier Verkoop Mobiliteitsbranche de beginnende beroepsbeoefenaar kennis van het vakgebied hebben en wordt er van hem/haar verwacht de ontwikkeling op het vakgebied te volgen (p. 13).

Persoonlijke ontwikkeling

In alle geanalyseerde dossiers wordt er impliciet verwezen naar competenties met betrekking tot persoonlijke ontwikkeling. Het vaakst komen voor: reflectief, ondernemend, aanpassingsvermogen, zelfbewust en zelfstandig.

Persoonlijke ontwikkeling speelt een rol bij het contact met klanten. Competenties zoals zelfvertrouwen, reflectief, ondernemend, aanpassingsvermogen en doorzettingsvermogen, houden verband met dit klantgerichte, servicegerichte en commerciële handelen (Aftersales en Verkoop Mobiliteitsbranche). Deze vaardigheden zijn van belang in het verkoopproces om te "overtuigen en beïnvloeden" (p. 9, 10 en 22), maar zijn ook belangrijk bij het aannemen en afhandelen van klachten.

"De beginnende beroepsbeoefenaar heeft een klant- en servicegerichte houding, waarbij hij continu nagaat welke commerciële kansen zich voordoen. Hij weet welke producten en/of diensten het bedrijf te bieden heeft en kan deze vertalen naar voordelen voor de klant." (Aftersales Mobiliteitsbranche, p. 6).

Uit de dossiers Verbrandingsmotorteknik en Verkoop Mobiliteitsbranche komt naar voren dat in het klantencontact de beroepsbeoefenaar niet alleen rekening moet houden met de behoeften en verwachtingen van de klant, maar ook optreedt als vertegenwoordiger van het bedrijf. Daarbij zijn de volgende competenties op het gebied van persoonlijke ontwikkeling van belang: reflectief, ondernemend, zelfbewust, zelfstandig en zelfredzaam, en zelfvertrouwen.

Het doorzettingsvermogen, de ondernemendheid en de zelfstandigheid van de beginnende beroepsbeoefenaar worden aangesproken in de dossiers Transportplanning, Aftersales en Verkoop Mobiliteit als het gaat om het bouwen, onderhouden en benutten van het eigen en het bedrijfsnetwerk:

*"Benut actief het bedrijfsnetwerk om opdrachten binnen te halen."
(Transportplanning, p. 8)*

In meerdere dossiers wordt op niveau 3 en 4 verwacht dat de beroepsbeoefenaar collega's en leerlingen begeleidt en instrueert. Vaardigheden op het vlak van persoonlijke ontwikkeling - zelfvertrouwen, aanpassingsvermogen en doorzettingsvermogen - kunnen hieraan gelieerd worden.

De beginnende beroepsbeoefenaar moet op niveau 3 en 4 ook verantwoordelijkheid nemen en afwegingen kunnen maken met betrekking tot kwaliteit van het werk en gevolgen en consequenties van bepaalde beslissingen. Hierbij moet hij/zij competenties op het gebied van persoonlijke ontwikkeling inzetten zoals reflectief, zelfbewustzijn en zelfvertrouwen.

De beginnende beroepsbeoefenaar in het dossier Middenkader Transport en Logistiek wordt geacht aanpassingsvermogen en doorzettingsvermogen te hebben, flexibel te kunnen handelen, en ondernemend en reflectief te zijn. Deze competenties worden gevraagd in verband met het analyseren van situaties, het nemen van beslissingen en activiteiten initiëren, en kunnen inspelen op (onverwachte) situaties.

Uitgelicht: Autospuiten

Het dossier Autospuiten is uitgelicht omdat het van de geanalyseerde dossiers de minste expliciete en impliciete verwijzingen heeft naar internationale competenties. Het is een dossier gericht op de technische vaardigheden die een beginnend beroepsbeoefenaar moet hebben. In vergelijking met andere dossiers op niveau 2 en/of 3 worden er beduidend minder internationale competenties genoemd.

Internationale competenties zitten voornamelijk in de samenwerking met anderen, het overleggen met leidinggevenden en kennis van communicatiestijlen. Als het om een internationaal bedrijf gaat of een diverse werkvloer, kunnen internationale competenties nuttig zijn, zoals bij samenwerking in internationale teams en het innemen van verschillende perspectieven. De competenties die er in voorkomen richten zich voornamelijk op persoonlijke ontwikkeling: reflectief, ondernemend, en zelfstandig en zelfredzaam.

“Hij heeft een proactieve houding wanneer het gaat om het meedenken en meepraten over verbeteringen in de werkzaamheden; het zo goed als mogelijk voorkomen van fouten; het bijdragen aan een prettige werksfeer in het bedrijf en het bijdragen aan een positief bedrijfsimago.” (p. 6)

“De eerste autospuiter vervult een zelfstandige functie en is in belangrijke mate autonoom en vrij om -in lijn met de werkplaatsplanning- initiatieven te nemen of keuzes te maken bij het organiseren van zijn werkzaamheden.” (p. 12)

Conclusie

Zoals in eerder onderzoek is aangetoond is de mbo-arbeidsmarkt internationaal georiënteerd. Op deze arbeidsmarkt zijn competenties als kennis van de internationale markt en het toepassen van deze kennis in eigen context essentieel. Het hangt van de (regionale) context en uiteindelijke werkgever af in hoeverre de werkomgeving van de beginnende beroepsbeoefenaar internationaal is of internationale aspecten kent.

Internationale competenties vaak impliciet aanwezig

Voor dit rapport hebben we onderzocht in hoeverre internationale competenties – al dan niet expliciet – worden benoemd in kwalificatiedossiers voor de sectoren Handel en MTLM. Internationale competenties zijn aanwezig in de kwalificatiedossiers voor mbo-studenten maar blijven vaak impliciet.

In de dossiers bij Handel zijn er minder expliciete verwijzingen naar de internationale context. De beginnende beroepsbeoefenaar moet zijn kennis van het vakgebied en de ontwikkelingen daarbinnen in kunnen zetten in het contact met klanten en collega's. Daarbij zijn kennis van communicatiestijlen en een open, tolerante houding van belang. Er wordt veel verwezen naar competenties op het gebied van persoonlijke ontwikkeling, voornamelijk flexibiliteit, aanpassingsvermogen, creativiteit, en ondernemendheid.

Binnen de sector MTLM zijn er meer expliciete verwijzingen naar de internationale aard van de branches. Net zoals bij de dossiers van de sector Handel zijn klantencontact en contact met collega's en derden essentiële onderdelen van de dossiers. Er wordt voornamelijk verwezen naar communicatieve vaardigheden, samenwerken, mediëren en verbinden, en een open en tolerante houding. Wat betreft persoonlijke ontwikkeling zijn er verwijzingen naar reflectief, ondernemendheid, aanpassingsvermogen, zelfbewustzijn en zelfstandigheid. In het dossier Autospuiten zijn het minste aantal internationale competenties terug te vinden.

Hogere niveaus vragen expliciet om meer internationale competenties

Over de gehele linie – zowel bij Handel als MTLM – is op te merken dat verschillende niveaus zich richten op verschillende accenten. Niveau 3 en 4 vragen vaak om meer interculturele competenties en persoonlijke ontwikkeling in relatie tot managementtaken, begeleiden van medewerkers en verantwoordelijkheid voor de bedrijfsvoering. Niveau 2 richt zich meer op de technische kennis en vaardigheden die de beginnende beroepsbeoefenaar moet hebben, bijvoorbeeld in het dossier Autospuiten. De internationale competenties houden daar meer verband met de samenwerking met anderen.

Aanbevelingen

Op basis van voorliggend onderzoek zijn er twee aanbevelingen voor verschillende doelgroepen vast te stellen:

Voor de arbeidsmarkt: Maak gebruik van het model *Internationale competenties* bij de herziening van kwalificatiedossiers om impliciete internationale competenties expliciet te maken

Het is van belang dat mbo-studenten de kans krijgen om internationale competenties te ontwikkelen. Kwalificatiedossiers spelen hierbij een grote rol. Het is onze aanname dat door internationale competenties specifiek te benoemen, scholen hun studenten goed kunnen voorbereiden op de (internationale) arbeidsmarkt en de interculturele samenleving. Hoewel we hebben gezien dat internationale competenties nog niet vaak expliciet worden benoemd in de dossiers, zijn ze er wel in te vinden. Door internationale competenties expliciet te benoemen in kwalificatiedossiers, krijgen scholen en studenten meer ruimte om deze competenties te ontwikkelen. Internationalisering kan op deze manier beter en duurzaam geborgd worden in het beleid.

Het model *Internationale competenties* kan gebruikt worden bij de herziening van kwalificatiedossiers om impliciete internationale competenties expliciet te maken. Dit onderzoek geeft daar een eerste aanzet toe en kan dienen als voorbeeld.

Zoals uit dit onderzoek blijkt, kunnen onderliggende competenties al verwijzen naar internationale competenties en zijn deze competenties sectoroverstijgend. De term *Internationale competenties* kan hier gemakkelijk aan worden toegevoegd. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door op pagina 8 in het kwalificatiedossier Retail management de onderstreepte tekst toe te voegen:

“De onderliggende competenties zijn: Aansturen, Aandacht en begrip tonen, Op de behoeften en verwachtingen van de ‘klant’ richten, Met druk en tegenslag omgaan, Begeleiden + internationale competenties of: interculturele competenties”

Voor scholen: Maak gebruik van het model *Internationale competenties* en voorliggend onderzoek bij een quickscan van kwalificatiedossiers

Scholen kunnen aan de hand van het model *Internationale competenties* en dit rapport, in het bijzonder de vertaling van onderliggende competenties naar internationale competenties uit dit onderzoek (zie tabel 1), relevante kwalificatiedossiers zelf analyseren en bestuderen. Dit onderzoek kan functioneren als een *casestudy*. Het onderzoek laat zien dat in uiteenlopende branches internationale competenties terugkomen. De expliciete en impliciete verwijzingen naar internationale competenties kunnen instellingen handvatten bieden voor de borging van internationaliseringsactiviteiten.

Literatuurlijst

Nuffic (2019). Internationale competenties: een model over de leeropbrengsten van internationalisering. Geraadpleegd van <https://www.nuffic.nl/sites/default/files/2020-08/rapport-internationale-competenties.pdf>

Nuffic (2020a). Internationale competenties voor mbo-opgeleiden op de arbeidsmarkt: een analyse van internationale competenties in vacatureteksten. Geraadpleegd van <https://www.nuffic.nl/sites/default/files/2020-08/Internationale-competenties-voor-mbo-opgeleiden-op-de-arbeidsmarkt.pdf>

Nuffic (2020b). Internationaal georiënteerde arbeidsmarkt voor het mbo: Hoe internationaal georiënteerd is de regionale arbeidsmarkt voor mbo-opgeleiden? Geraadpleegd van <https://www.nuffic.nl/sites/default/files/2020-11/internationaal-geori%C3%ABnteerde-arbeidsmarkt-voor-het-mbo.pdf>

Nuffic (2021). Model *Internationale competenties*. Geraadpleegd van <https://www.nuffic.nl/sites/default/files/2020-08/model-internationale-competenties.pdf>

SBB (2021). Trendrapport Handel. Geraadpleegd van <https://trendrapport.s-bb.nl/handel/>

SBB (2021). Trendrapport Mobiliteit, Transport, Logistiek en Maritiem. Geraadpleegd van <https://trendrapport.s-bb.nl/mtlm/>

Kwalificatiedossiers

SBB (2015). Advies en leiding in de verkoop. Geldig vanaf 1 augustus 2015. Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/advies-en-leiding-in-de-verkoop/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0zMzA3O2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2015). Aftersales Mobiliteitsbranche. Geldig vanaf 1 augustus 2015. Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/aftersales-mobiliteitsbranche/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0yNmZlO2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2015). Autospuiten. Geldig vanaf 1 augustus 2015. Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/autospuiten/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0yNTgzO2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2015). Interieuradvies. Geldig vanaf 1 augustus 2015. Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/interieuradvies/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0yNDU0O2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB, (2015). Middenkader Transport en Logistiek. Geldig vanaf 1 augustus 2015. Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/middenkader-transport-en-logistiek-gewijzigd-2016/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD00MjlyO2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2015). Transportplanning. Geldig vanaf 1 augustus 2015. Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/transportplanning/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0yNDM2O2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2021). Retail advies. Geldig vanaf 1 augustus 2022.

Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/retail-advies/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0INTQzO2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2021). Retail management. Geldig vanaf 1 augustus 2022.

Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/retail-management/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0INTQ0O2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2021). Retail operationeel. Geldig vanaf 1 augustus 2022.

Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/retail-operationeel/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0INTQyO2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2015). Verbrandingsmotortechneik. Geldig vanaf 1 augustus 2015.

Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/verbrandingsmotortechneik/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0yNzA5O2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

SBB (2015). Verkoop Mobiliteitsbranche. Geldig vanaf 1 augustus 2015.

Geraadpleegd van <https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl/dossier/verkoop-mobiliteitsbranche/cmVzdWx0YWF0VHlwZT0zO2Rvc3NpZXJJZD0yNzExO2t3YWxpZmljYXRpZUlKPTA=>

Bijlage 1: Overzicht internationale competenties

Interculturele competenties

Houding

- Open-minded
- Tolerant
- Respect voor diversiteit
- Interesse in andere perspectieven

Kennis

- Kennis van andere talen
- (algemene) kennis van communicatiestijlen
- (algemene) kennis van de eigen en andere culturen
- Bekend met principes van categoriseren en stereotyperen op basis van identiteit

Vaardigheden

- (durven) communiceren in vreemde talen
- Luisteren, observeren en interpreteren
- Verschillende perspectieven innemen
- Mediëren en verbinden (mensen en perspectieven samenbrengen)
- Omgaan met onzekerheid, verschillen en 'conflicten'
- Samenwerken in internationale teams
- Interculturele relaties en netwerken opbouwen

Internationale oriëntatie

Maatschappij & wereld

- Bekend met supranationale organisaties en doelstellingen, zoals de VN en wereldburgerschap
- Kan maatschappelijke kwesties terugplaatsen in internationaal en cultureel perspectief
- Betrokken met maatschappelijke en politieke kwesties op mondiaal niveau
- Kritisch over de eigen sociale positie en de positie van anderen, wereldwijd

Opleiding & beroep

- Bekend met internationale organisaties en ontwikkelingen in het vakgebied
- Kan vakgebied in internationaal en cultureel perspectief plaatsen
- Kennis over de uitoefening van het beroep in andere landen
- Kan buitenlandse kennis, ervaring en methoden toepassen

Persoonlijke ontwikkeling

- | | |
|------------------------------|------------------------|
| ■ Zelfvertrouwen | ■ Flexibel |
| ■ Zelfbewust | ■ Aanpassingsvermogen |
| ■ Zelfstandig en zelfredzaam | ■ Doorzettingsvermogen |
| ■ Reflectief | ■ Veerkrachtig |
| ■ Nieuwsgierig | ■ Creatief |
| ■ Leergierig | ■ Ondernemend |

Colofon

Teksten & Inhoud

Jette Thönissen

Anne Rosier

Ruth Verhoeff

Redactie

Metamorfose



Ga naar www.nuffic.nl/ccl voor meer informatie over het hergebruik van deze publicatie.



Nuffic Kortenaerkade 11 2518 AX Den Haag
Postbus 29777 2502 LT Den Haag
T 070 4260 260 www.nuffic.nl