



# Introduktion

---

Indhold	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Introduktion</li><li>2. Studiegælde, Udbytte og Loyalitet</li><li>3. Overordnede fokusområder og Prioriteringskort - prioritering af det videre arbejde</li><li>4. Specifikke spørgsmål under fokusområderne (Organisering af uddannelsen, Administrationen, Undervisningen, Underviseren, Fysisk miljø &amp; Udstyr)</li><li>5. Baggrundsresultater: Resultater opsplittet på baggrundsoplysninger</li><li>6. Tabeller: Hovedresultater for akademiets fagmoduler</li><li>7. Appendiks</li></ol>
Indledning	<p>Denne rapport belyser studiegælde, udbytte og loyalitet for de studerende på CphBusiness (Cphbusiness) og viser, hvor man mest effektivt kan sætte ind med udviklingsarbejdet.</p> <p>I alt har 1237 studerende haft mulighed for at besvare spørgeskemaet, og af disse har 788 valgt at svare. Cphbusiness har således opnået en svarprocent på 64%.</p> <p>Anonymiteten sikres ved at enkeltbesvarelser ikke kobles med respondenternes identitet. Endvidere bliver der ikke udarbejdet rapporter, hvor der er færre end 5 besvarelser.</p>
Formål	<p>De overordnede formål med denne rapport er at støtte op om arbejdet med:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• at sikre at ressourcer anvendes effektivt på akademiet</li><li>• at sikre at kvaliteten af de udbudte fagmoduler er tilfredsstillende</li><li>• at skabe dialog og læring på tværs af områder decentralt på institutionen omkring det løbende forbedringsarbejde</li></ul>
Et dialogværktøj	<p>Analyserne indeholdt i rapporterne hjælper akademiet i dialogen omkring:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Early warning - dvs. "har vi et problem?"</li><li>• at identificere ændringer i de studerendes opfattelser - dvs. "gør vi det rigtige?"</li><li>• at identificere de områder, der BETYDER noget for de studerendes studiegælde, udbytte og loyalitet - dvs. "hvordan kommer vi videre?"</li><li>• at evaluere forbedringsinitiativer - dvs. "gjorde vi det rigtigt?"</li></ul>
Datagrundlag	<p>Dataindsamlingen er gennemført fra oktober - november 2019. I alt 940 akademi- og diplomstuderende fra 2 erhvervsakademier har deltaget i undersøgelsen. I 2018 deltog 1282 studerende.</p>
Resultater i rapporten	<p>I rapporten finder du følgende resultater, som hver især giver dig forskellige svar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Årets samlede resultat. Hvad er status?</li><li>• Sammenligning med andre resultater. Hvordan adskiller vi os fra gennemsnittet?</li><li>• Resultater for fagmodulerne på akademiet. Hvad er resultatet for hvert enkelt fagmodul?</li></ul>
Projektledelse	<p>Ennova har varetaget analysen, rapporteringen og dataindsamlingen.</p>

# Datagrundlag

Antal mulige svar      Antal svar      Svarprocent

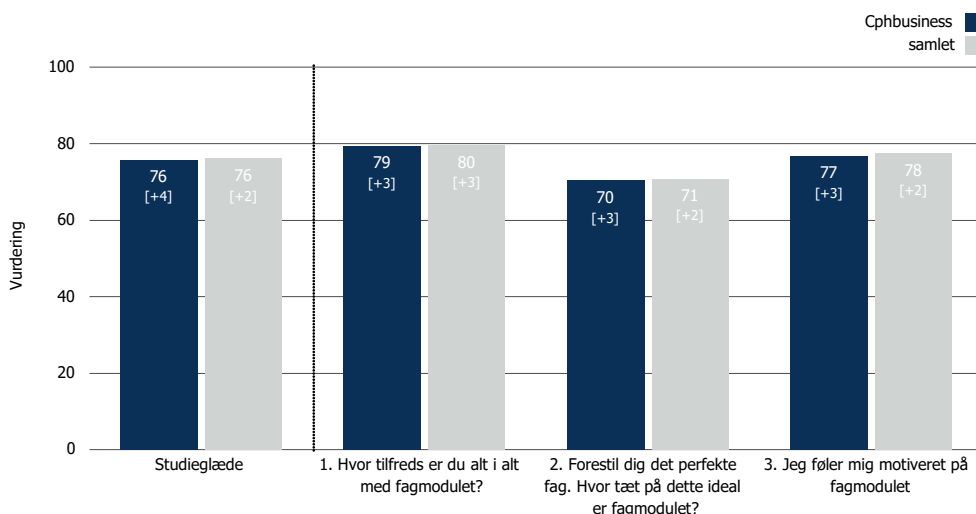
## OVERSIGT OVER SVARPROCENTER

	Antal mulige svar	Antal svar	Svarprocent
<b>samlet</b>	<b>1550</b>	<b>940</b>	<b>61%</b>
Cphbusiness	1237	788	64%
Erhvervsakademi Sydvest	313	152	49%
<b>Fagmoduler på Cphbusiness</b>			
Coaching i organisationer - sportstrænere/-ledere	9	8	89%
Coaching og konflikthåndtering	25	21	84%
Det personlige lederskab og forandring	53	41	77%
Det strategiske lederskab	56	38	68%
Digital markedsføring	22	15	68%
Ejendomshandel I	74	48	65%
Ejendomshandel II	34	27	79%
Erhvervsjura i den finansielle sektor	39	21	54%
Erhvervsøkonomi	46	40	87%
Finansielle forretninger	11	10	91%
Global økonomi	10	10	100%
Human Resource Management	9	7	78%
Kommunikation i praksis	16	14	88%
Kommunikation i praksis	35	30	86%
Ledelse i praksis	115	72	63%
Ledelse i praksis, afholdes på Læsø	26	25	96%
Lederens forretningsforståelse	11	6	55%
Moms- og afgiftsret	13	9	69%
Omsætning af fast ejendom	50	44	88%
Online kommunikation	7	7	100%
Operationelt indkøb	15	10	67%
Oplevelsesøkonomi	10	9	90%
Organisation og arbejdspsykologi	67	44	66%
Organisation, udvikling og samskabelse	35	30	86%
Projektledelse	53	34	64%
Regneark til økonomistyring	20	10	50%
Samfundsøkonomi	27	20	74%
Sociale medier	32	19	59%
Statistik	10	9	90%
Strategisk kommunikation	31	24	77%
Strategisk salg	11	5	45%
Supply Chain Management	15	9	60%
Toldret	8	8	100%
Videregående programmering	18	5	28%
Virksomhedens investering og finansiering	20	18	90%
Økonomistyring i praksis	26	21	81%
Årsrapport og regnskabsanalyse	12	9	75%
<b>Lokationer på Cphbusiness</b>			
Bornholm (CPH Business)	14	13	93%
City (CPH Business)	329	248	75%
Lyngby (CPH Business)	104	61	59%
Søerne (CPH Business)	735	437	59%
Udenbys (CPH Business)	55	29	53%



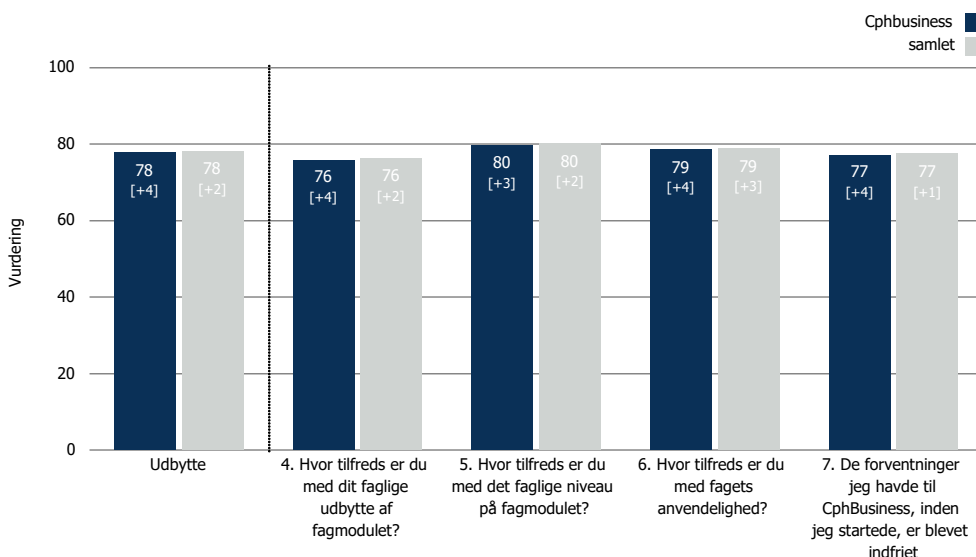
### Studieglæde

Studieglæden er et udtryk for, hvor tilfredse de studerende overordnet set er med deres fagmodul, hvordan de studerende vurderer fagmodulet i forhold til et ideal, samt deres motivation på fagmodulet.



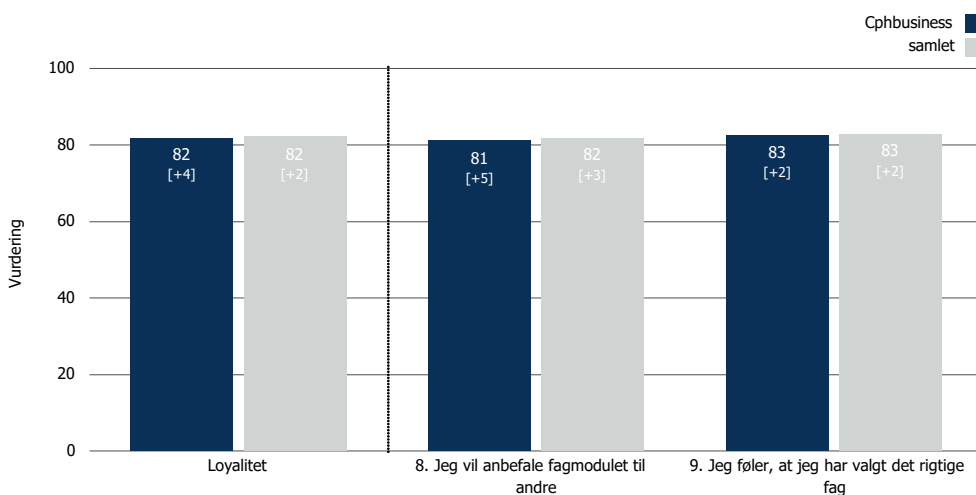
### Udbytte

Udbytte er et udtryk for, hvor tilfredse de studerende er med deres faglige udbytte og niveau på uddannelsen, fagmodulets anvendelighed, samt om deres forventninger til akademiet er blevet indfriet.



### Loyalitet

Loyalitet er et udtryk for i hvilken udstrækning de studerende føler at de har valgt det rigtige fagmodul, samt om de vil anbefale fagmodulet til andre.

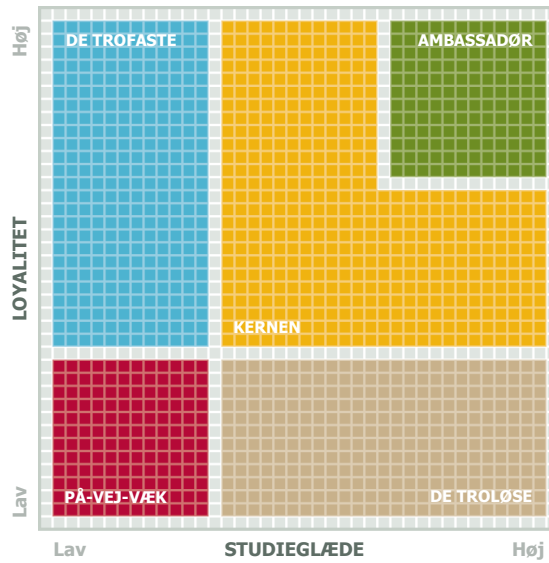




Segmentering

Figuren viser, hvordan de studerende kan inddeles i typer ud fra samspillet mellem deres studieglæde og loyalitet.

Nederst på denne side kan du se den konkrete sammensætning af de studerende på Cphbusiness.



**AMBASSADØR**

Ambassadører kendetegnes ved høj studieglæde og høj loyalitet. Deres yderst positive holdning bevirker, at de bidrager positivt til akademiets virke, og at de anbefaler akademiet og fagmodulet til venner og bekendte.

**KERNEN**

Kernen er positivt stemt over for akademiet og fagmodulet og er kendetegnet ved en mellem til høj studieglæde og loyalitet. De bidrager ligesom Ambassadørerne positivt til akademiets virke.

**DE TROFASTE**

De Trofaste udtrykker lav studieglæde og mellem til høj loyalitet. Til trods for den lave studieglæde er der således fortsat nogle forhold der gør at de studerende i dette segment føler at de har valgt det rigtige fagmodul og vil anbefale dette til andre.

**DE TROLØSE**

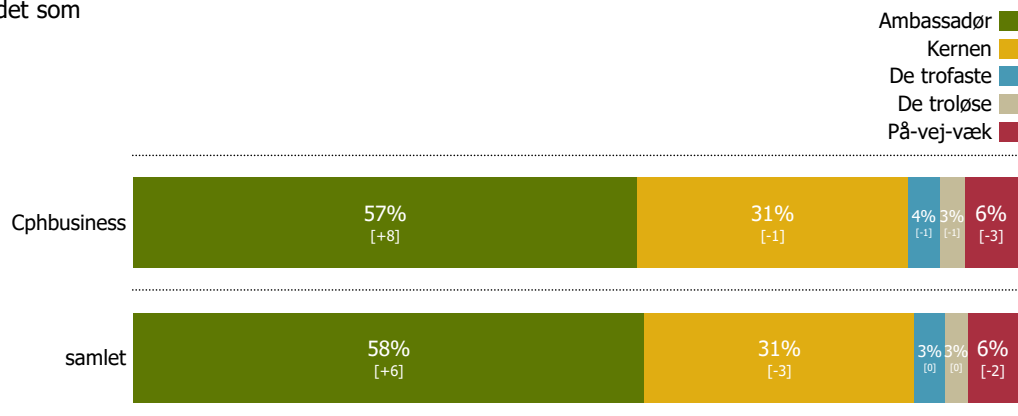
De Troløse udtrykker en mellem til høj studieglæde kombineret med en lav loyalitet. For denne type studerende er tilstedeværelsen af studieglæde tilsyneladende ikke ensbetydende med en høj loyalitet.

**PÅ-VEJ-VÆK**

På-vej-væk segmentet er kendetegnet ved en kombination af lav studieglæde og lav loyalitet. Studerende i dette segment er således generelt negativt indstillede over for fagmodulet og deltager givetvis mere af nød end af lyst.

Typer af studerende på Cphbusiness.

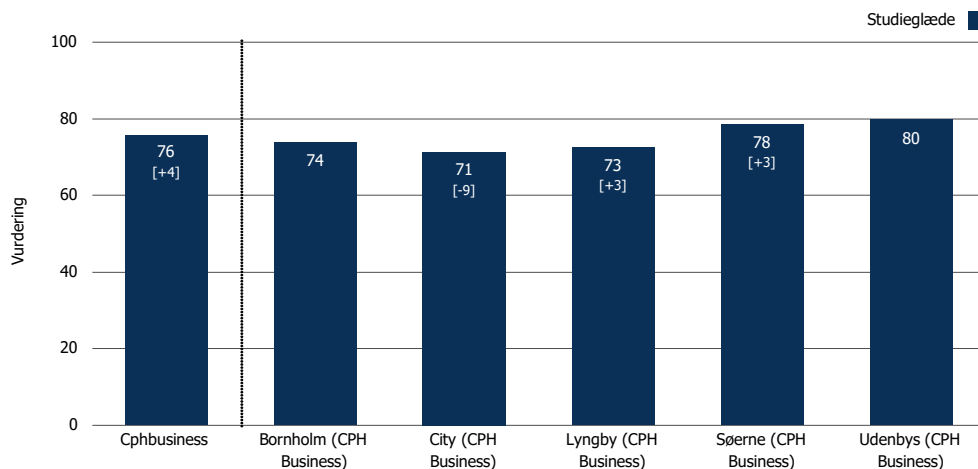
Tallet i [ ] viser udviklingen siden sidste måling. Er den mindre end +/- 1 %-point angives det som [0%].





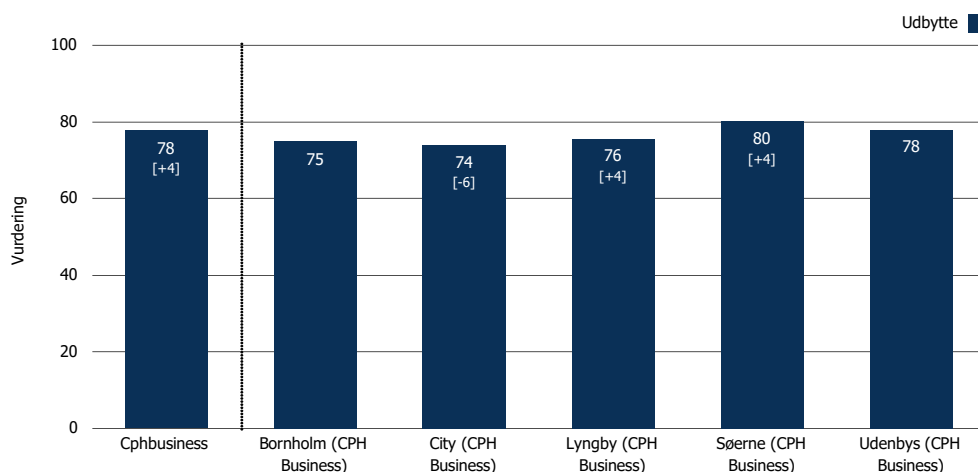
### Studieglæde

Her kan I se niveauet for studieglæde på tværs af Cphbusiness.



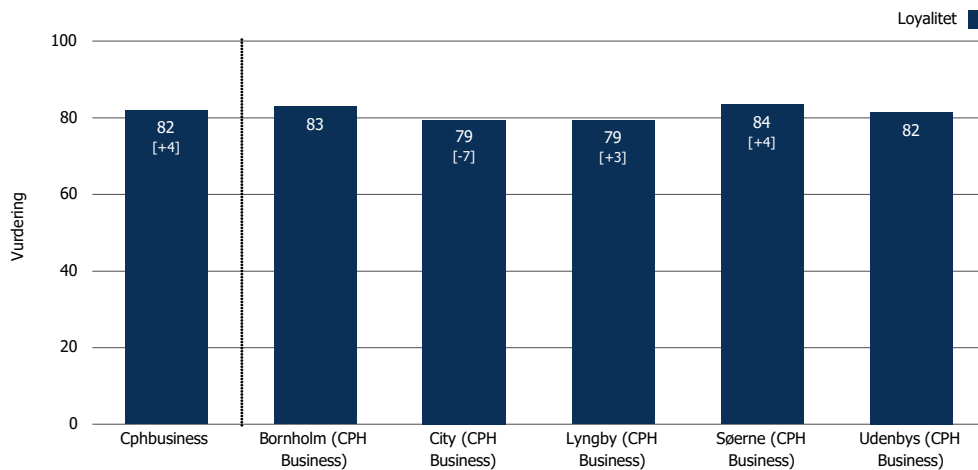
### Udbytte

Her kan I se niveauet for udbytte på tværs af Cphbusiness.



### Loyalitet

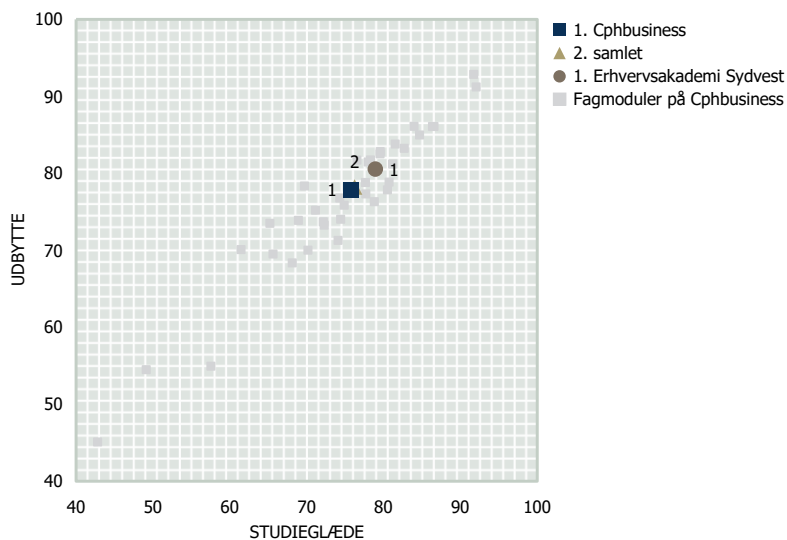
Her kan I se niveauet for loyalitet på tværs af Cphbusiness.





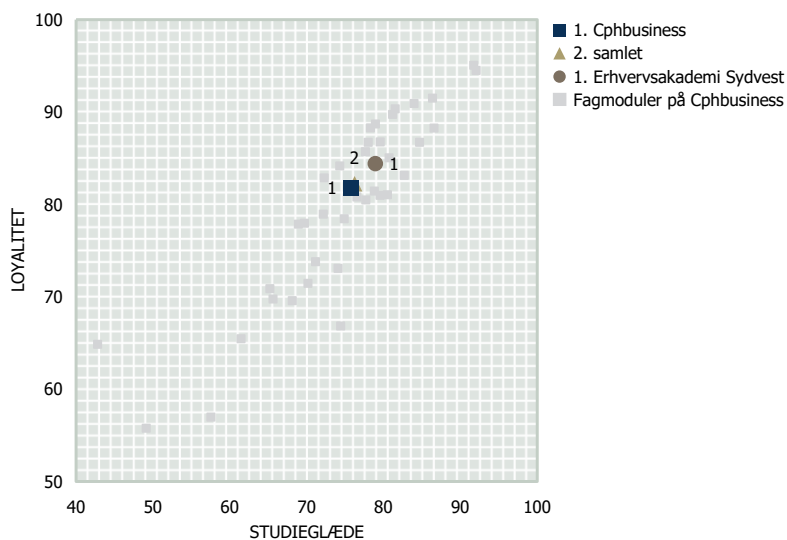
### Studieglæde og Udbytte

Figuren viser Studieglæde samt Udbytte for Cphbusiness sammenlignet med landets øvrige erhvervsakademier.



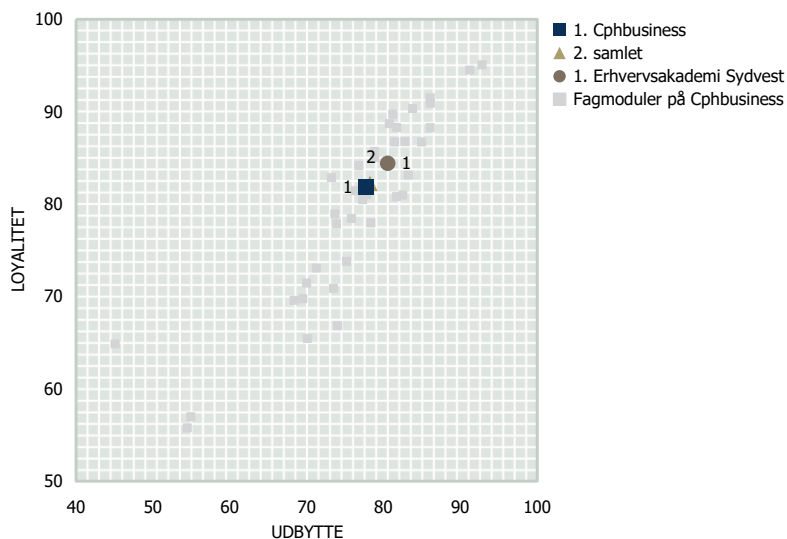
### Studieglæde og Loyalitet

Figuren viser Studieglæde samt Loyalitet for Cphbusiness sammenlignet med landets øvrige erhvervsakademier.



### Udbytte og Loyalitet

Figuren viser Udbytte samt Loyalitet for Cphbusiness sammenlignet med landets øvrige erhvervsakademier.



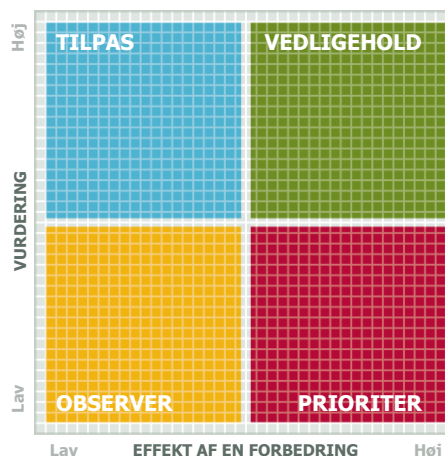
## Hvor skal der sættes ind for at forbedre de studerendes Studiegående, Udbytte og Loyalitet?

Prioriteringskortene viser vejen

Rapporten har indtil nu vist Studiegående, Udbytte og Loyalitet blandt de studerende på Cphbusiness.

Det overordnede prioriteringskort viser de studerendes vurdering af de overordnede områder i kombination med den effekt, en forbedring vil have for de studerendes Studiegående, Udbytte og Loyalitet.

Når I skal udvælge indsatsområder, kan prioriteringskortene inspirere jer i debatten om, hvor der skal ske forbedringer hos jer. Prioriteringskortet er med andre ord et hjælperedskab og ikke en facitliste over, hvor der skal sættes ind.



Sådan tolker du Prioriteringskortene

Rapporten har indtil nu vist, hvor godt de studerende trives. Prioriteringskortene på de følgende sider kan hjælpe med at udpege de områder, hvor en forbedring vil have den største effekt på de studerendes Studiegående, Udbytte og Loyalitet. Det er nemlig ikke nok kun at kigge på vurderingerne af fokusområderne. Det er også nødvendigt, at sammenholde vurderingerne med, hvilken effekt de enkelte områder har på de studerendes Studiegående, Udbytte og Loyalitet.

### PRIORITER Indsatsområder

#### Høj betydning + Lav vurdering:

De områder, hvor vurderingen er relativ lav, samtidig med at området er af stor betydning for studiegåden og loyaliteten, bør prioriteres i det omfang det er muligt. Ethvert forbedringsarbejde bør tage afsæt i indsatsområderne, da en indsats her vil give det største afkast og dermed større Studiegående, Udbytte og Loyalitet.

### VEDLIGEHOOLD Styrker

#### Høj betydning + Høj vurdering:

Dette område kan betragtes som en styrke. Det har stor betydning for de studerendes studiegående, udbytte og loyalitet, samtidig med at vurderingen på området er relativ høj. Hvis den høje vurdering fastholdes eller forbedres vil man vedligeholde eller endda forbedre de nuværende resultater. Området bør - trods den gode vurdering - derfor ikke nedprioriteres, da dette vil få stor negativ effekt på resultaterne. Find de ting I gør rigtigt og gør mere af det.

### TILPAS Muligheder

#### Lav betydning + Høj vurdering:

I dette område er vurderingerne relativt høj, men området er ikke af særlig høj betydning for de studerendes studiegående, udbytte og loyalitet. Her kan det være relevant enten at nedjustere ressourceforbruget eller i højere grad kommunikere den høje vurdering til de studerende, så området får større betydning og dermed i højere grad vil påvirke deres studiegående, udbytte og loyalitet.

### OBSERVER Svagheder

#### Lav betydning + Lav vurdering:

Områder med begrænset betydning og lav vurdering skal kun prioriteres, hvis der er en forventning om, at området i fremtiden vil få større betydning for de studerendes studiegående, udbytte og loyalitet. Følg udviklingen på området.

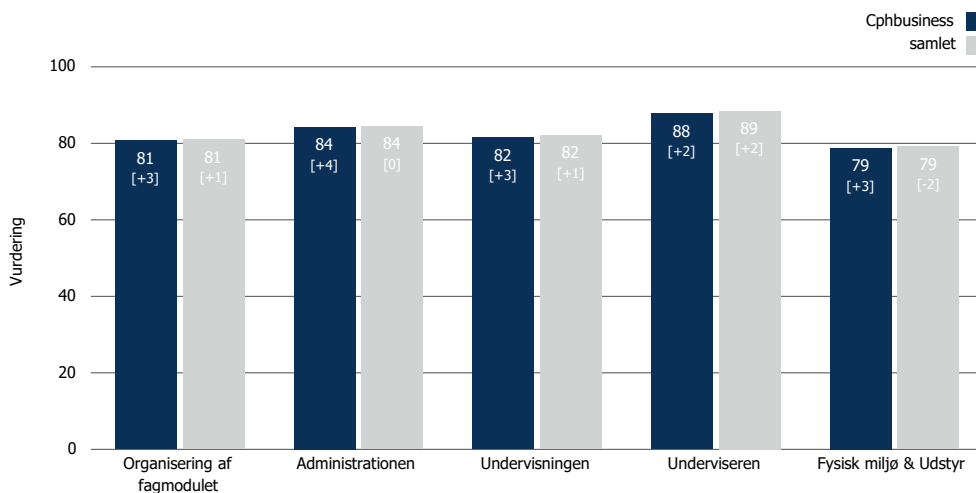




## Vurdering af fokusområder

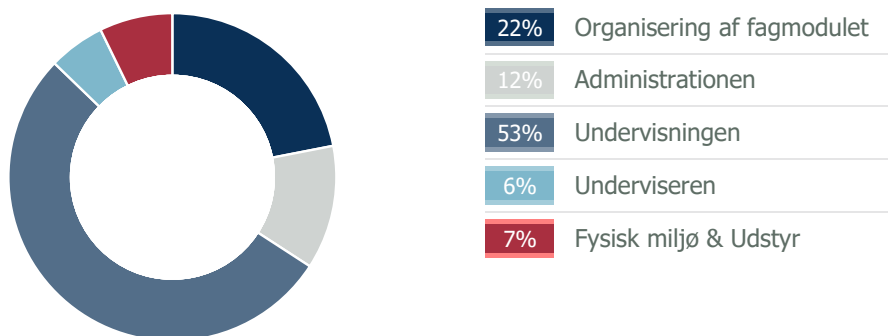
Figuren viser de studerendes vurdering af de fem overordnede områder, som påvirker Studiegående, Udbytte og Loyalitet.

Alle områder behandles i detaljer i resten af rapporten, hvor du kan se de specifikke spørgsmål, der danner de viste resultater.



## Effekt på Studiegående, Udbytte og Loyalitet

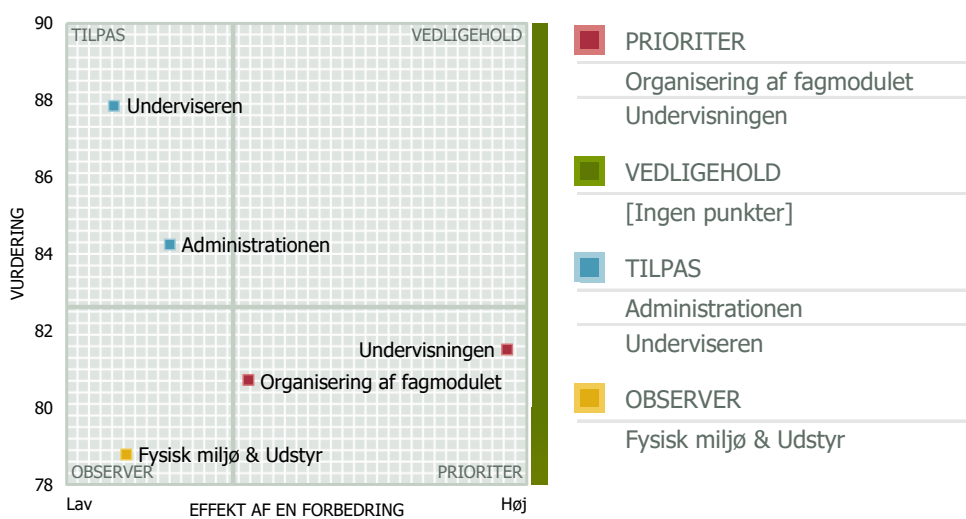
I cirkeldiagrammet kan du se, hvilke områder der har størst betydning for de studerende på Cphbusiness. Bemærk: De angivne procentsatser gælder i forhold til Loyalitet (slutmålet i modellen).



## Overordnet prioriteringskort

Det overordnede prioriteringskort viser de studerendes vurdering af de overordnede områder i kombination med den effekt, en forbedring vil have for de studerendes Studiegående, Udbytte og Loyalitet.

Når I skal udvælge indsatsområder, kan prioriteringskortene inspirere jer i debatten om, hvor der skal ske forbedringer hos jer. Prioriteringskortet er med andre ord et hjælperedskab og ikke en facitliste over, hvor der skal sættes ind.





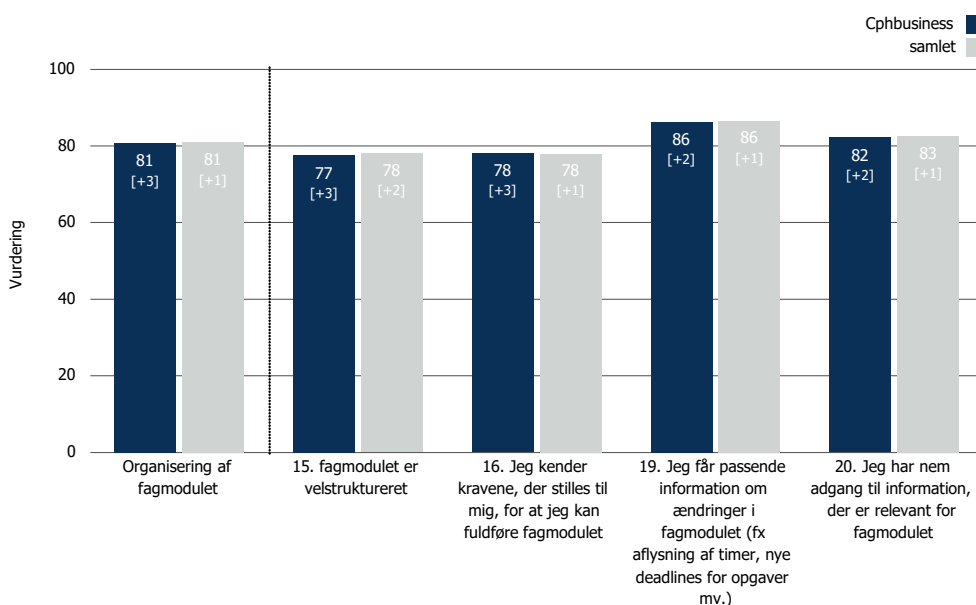
### Gennemgang af de fem indsatsområder

De fem indsatsområder er dem du aktivt kan arbejde med for at forbedre den samlede studieglæde, udbyttet og loyaliteten. Derfor gennemgår vi på de følgende sider indsatsområderne hver for sig. Vi viser en vurdering af hvert spørgsmål, der er stillet for at vurdere forholdet. Prioriteringsskemaet på de følgende sider er kun gældende for det enkelte forhold. For at du kan vide, hvilken placering forholdet har i det overordnede prioriteringskort, kan du kigge øverst til højre på siden. Der har vi angivet, hvor du er i kortet, og hvad du derfor bør gøre.

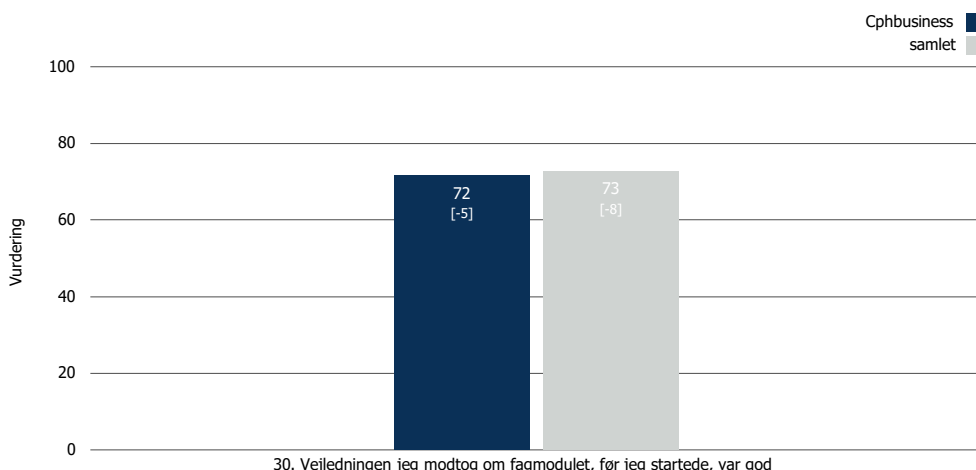
### Organisering af fagmodulet

Her ser du de studerendes vurdering af de specifikke spørgsmål under **Organisering af fagmodulet på Cphbusiness**.

Spørgsmålene i den øverste graf danner det samlede resultat for området **Organisering af fagmodulet**.



Det/De resterende spørgsmål er uddybende i forhold til at forstå opfattelsen af **Organisering af fagmodulet på Cphbusiness**.

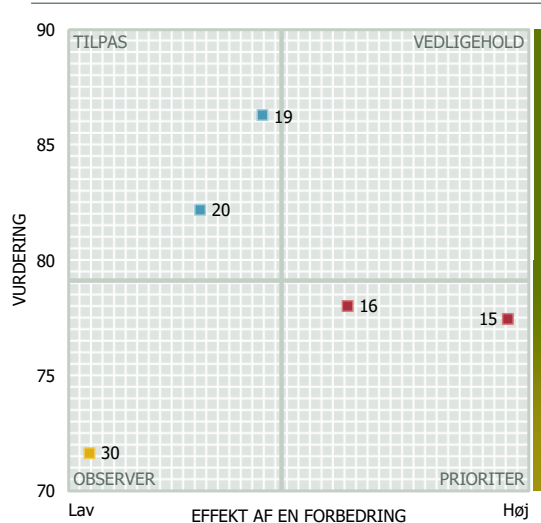




**Prioriteringskort for  
Organisering af  
fagmodulet**

Prioriteringskortet viser de studerendes vurdering af de specifikke forhold under Organisering af fagmodulet, og den effekt en forbedring vil have på de studerendes samlede vurdering af Organisering af fagmodulet på Cphbusiness.

Bemærk, at spørgsmål 18 kun er stillet til nogle studerende. Hvor mange kan ses på næste side.



**PRIORITER**

- 15. fagmodulet er velstruktureret
- 16. Jeg kender kravene, der stilles til mig, for at jeg kan fuldføre fagmodulet

**VEDLIGEhold**

[Ingen punkter]

**TILPAS**

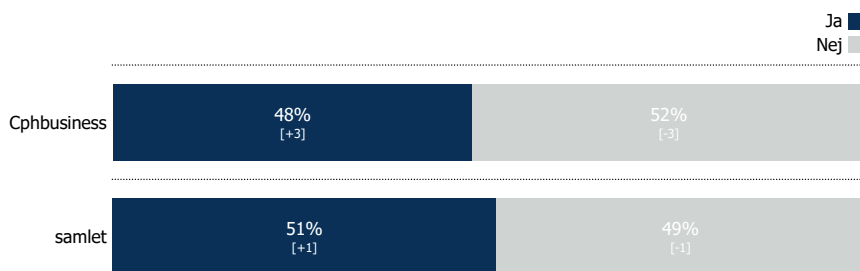
- 19. Jeg får passende information om ændringer i fagmodulet (fx aflysning af timer, nye deadlines for opgaver mv.)
- 20. Jeg har nem adgang til information, der er relevant for fagmodulet

**OBSERVER**

- 30. Vejledningen jeg modtog om fagmodulet, før jeg startede, var god

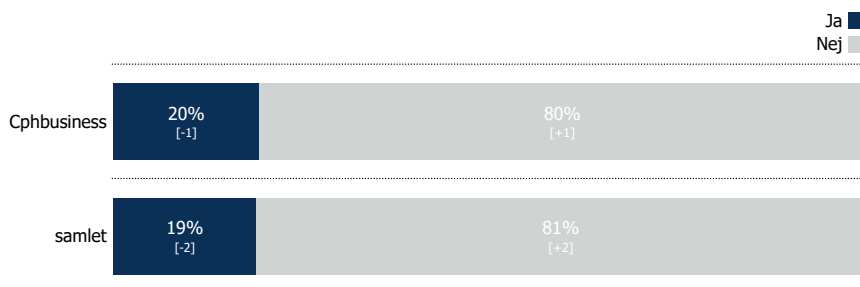


17. Jeg modtog vejledning om fagmodulet, før jeg startede på CphBusiness.

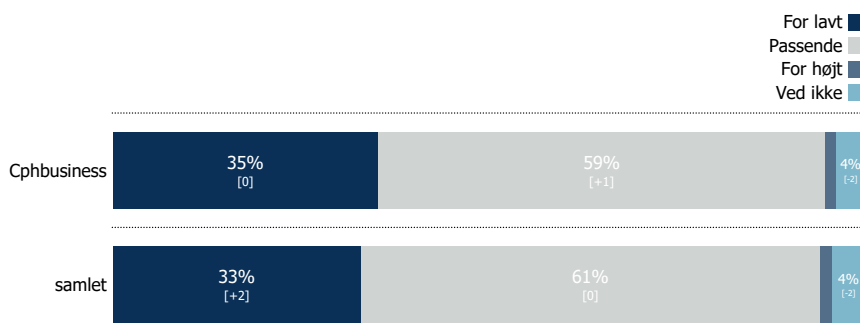


17a. Savnede du vejledning?

Bemærk, at spørgsmål 17a kun er stillet til elever der har svaret ja til ovenstående spørgsmål.



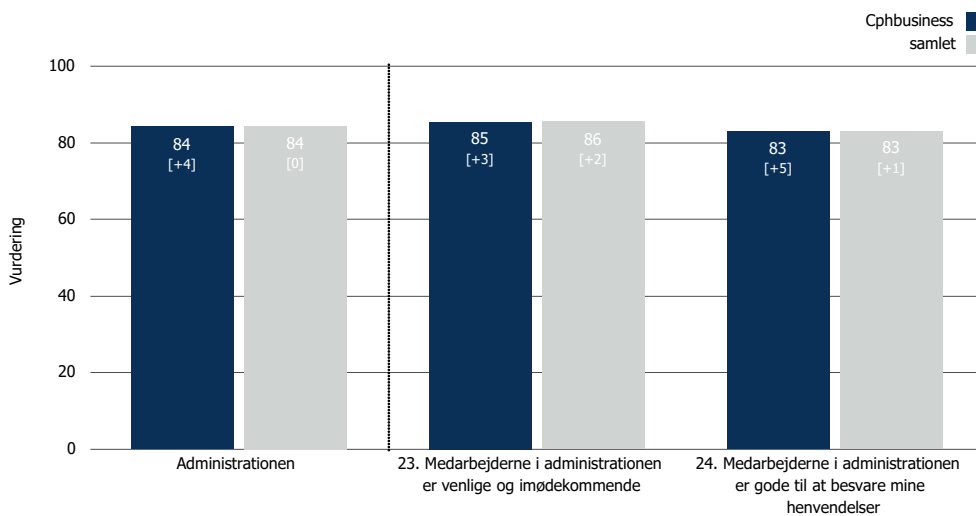
18. Antallet af undervisningstimer, set i forhold til pensummet på fagmodulet, er...





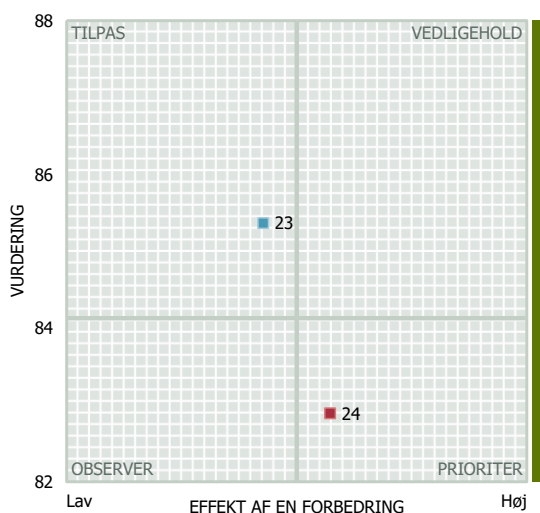
Administrationen

Her ser du de studerendes vurdering af de specifikke spørgsmål under Administrationen på Cphbusiness.



Prioriteringskort for Administrationen

Prioriteringskortet viser de studerendes vurdering af de specifikke forhold under Administrationen, og den effekt en forbedring vil have på de studerendes samlede vurdering af Administrationen på Cphbusiness.



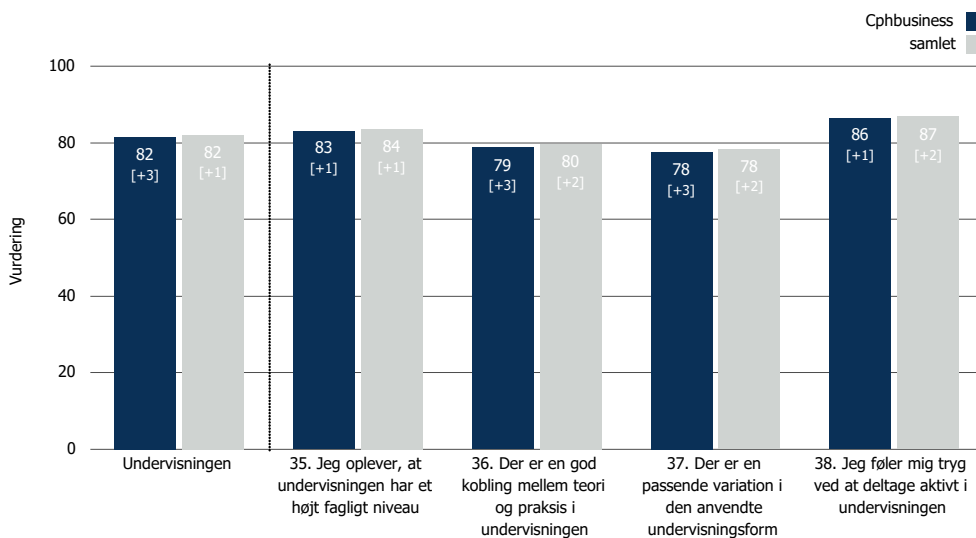
- **PRIORITER**  
24. Medarbejderne i administrationen er gode til at besvare mine henvendelser
- **VEDLIGEHOOLD**  
[Ingen punkter]
- **TILPAS**  
23. Medarbejderne i administrationen er venlige og imødekommende
- **OBSERVER**  
[Ingen punkter]



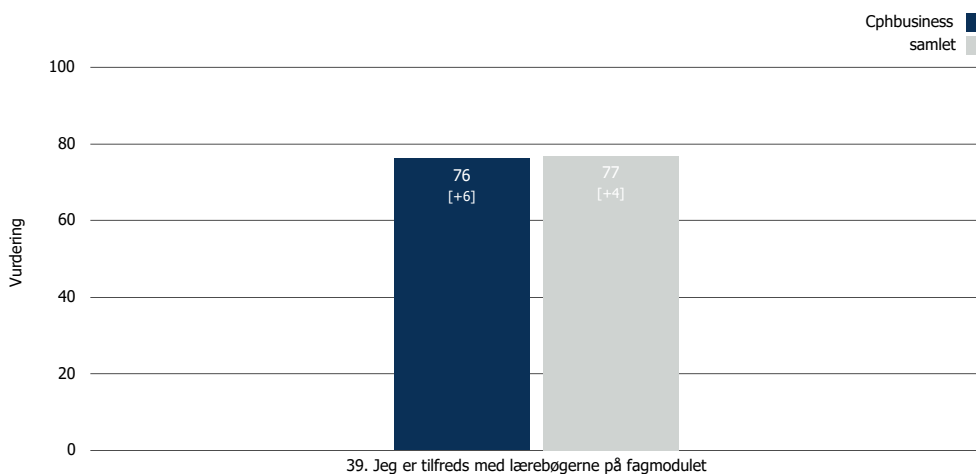
Undervisningen

Her ser du de studerendes vurdering af de specifikke spørgsmål under Undervisningen på Cphbusiness.

Spørgsmålene i den øverste graf danner det samlede resultat for området Undervisningen.



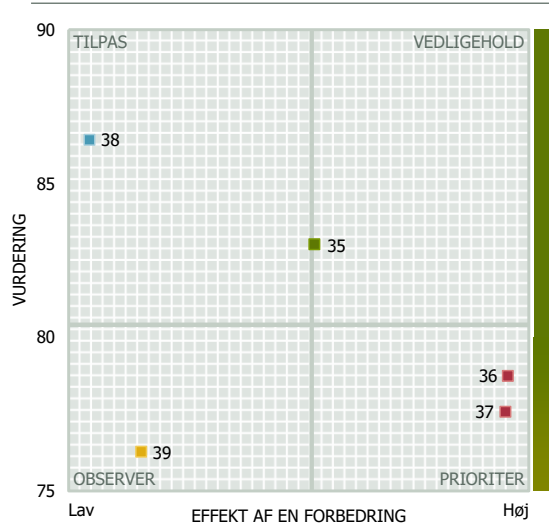
Det/De resterende spørgsmål er uddybende i forhold til at forstå opfattelsen af Undervisningen på Cphbusiness.





**Prioriteringskort for Undervisningen**

Prioriteringskortet viser de studerendes vurdering af de specifikke forhold under Undervisningen, og den effekt en forbedring vil have på de studerendes samlede vurdering af Undervisningen på Cphbusiness.



**PRIORITER**

- 36. Der er en god kobling mellem teori og praksis i undervisningen
- 37. Der er en passende variation i den anvendte undervisningsform

**VEDLIGEhold**

- 35. Jeg oplever, at undervisningen har et højt fagligt niveau

**TILPAS**

- 38. Jeg føler mig tryk ved at deltage aktivt i undervisningen

**OBSERVER**

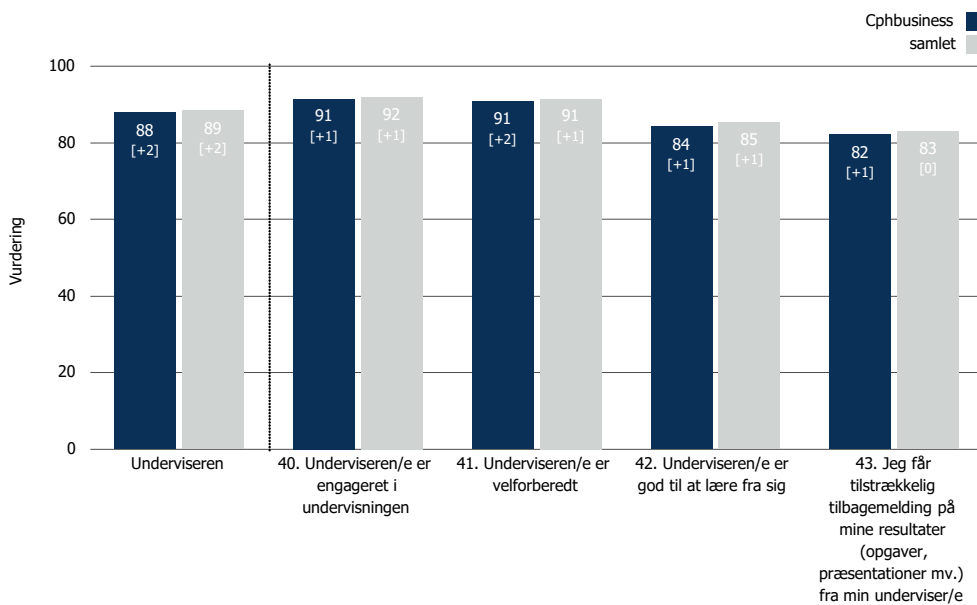
- 39. Jeg er tilfreds med lærebøgerne på fagmodulet



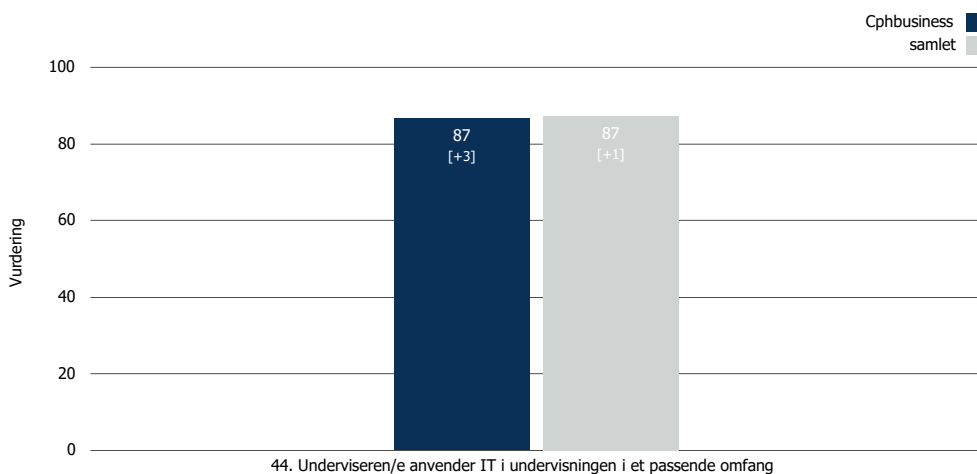
Underviseren

Her ser du de studerendes vurdering af de specifikke spørgsmål under Underviseren på Cphbusiness.

Spørgsmålene i den øverste graf danner det samlede resultat for området Underviseren.



Det/De resterende spørgsmål er uddybende i forhold til at forstå opfattelsen af Underviseren på Cphbusiness.

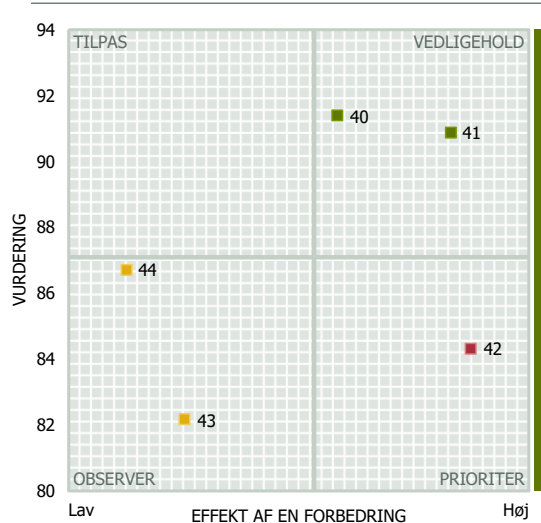






**Prioriteringskort for Underviseren**

Prioriteringskortet viser de studerendes vurdering af de specifikke forhold under Underviseren, og den effekt en forbedring vil have på de studerendes samlede vurdering af Underviseren på Cphbusiness.

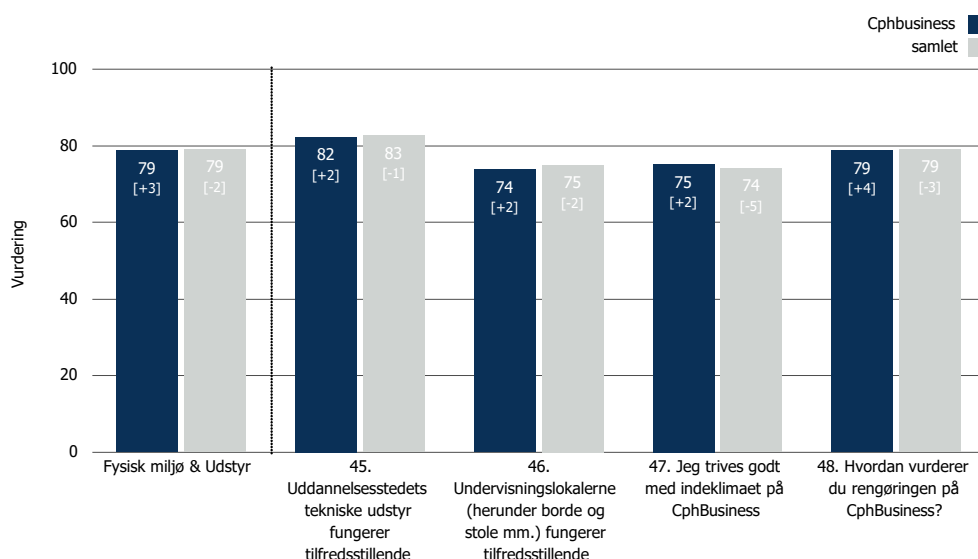


- **PRIORITER**  
 42. Underviseren/e er god til at lære fra sig
- **VEDLIGEHOOLD**  
 40. Underviseren/e er engageret i undervisningen  
 41. Underviseren/e er velforberedt
- **TILPAS**  
 [Ingen punkter]
- **OBSERVER**  
 43. Jeg får tilstrækkelig tilbagemelding på mine resultater (opgaver, præsentationer mv.) fra min underviser/e  
 44. Underviseren/e anvender IT i undervisningen i et passende omfang



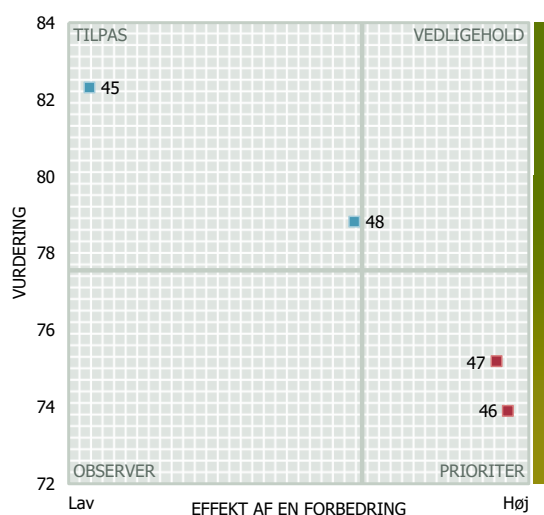
### Fysisk miljø & Udstyr

Her ser du de studerendes vurdering af de specifikke spørgsmål under Fysisk miljø & Udstyr på Cphbusiness.



### Prioriteringskort for Fysisk miljø & Udstyr

Prioriteringskortet viser de studerendes vurdering af de specifikke forhold under Fysisk miljø & Udstyr, og den effekt en forbedring vil have på de studerendes samlede vurdering af Fysisk miljø & Udstyr på Cphbusiness.

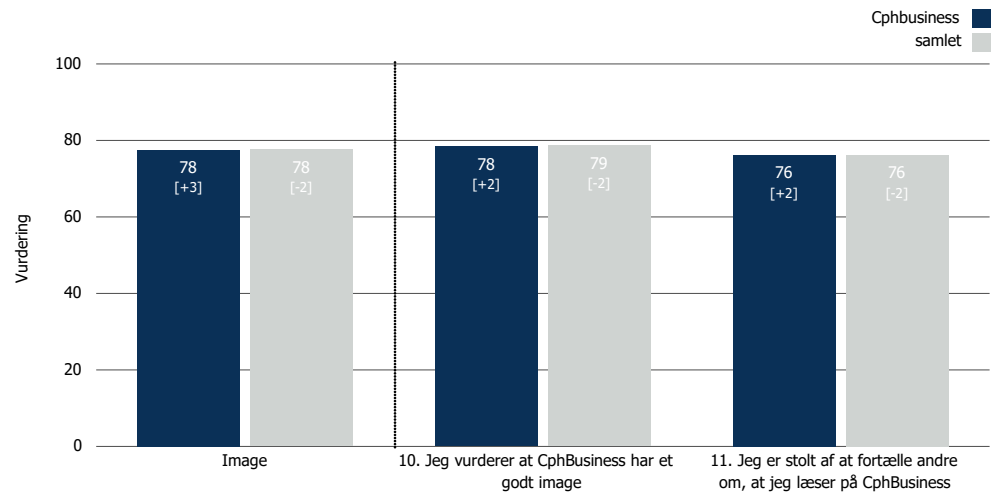


- **PRIORITER**
  - 46. Undervisningslokalerne (herunder borde og stole mm.) fungerer tilfredsstillende
  - 47. Jeg trives godt med indeklimaet på CphBusiness
- **VEDLIGEHOOLD**
  - [Ingen punkter]
- **TILPAS**
  - 45. Uddannelsesstedets tekniske udstyr fungerer tilfredsstillende
  - 48. Hvordan vurderer du rengøringen på CphBusiness?
- **OBSERVER**
  - [Ingen punkter]

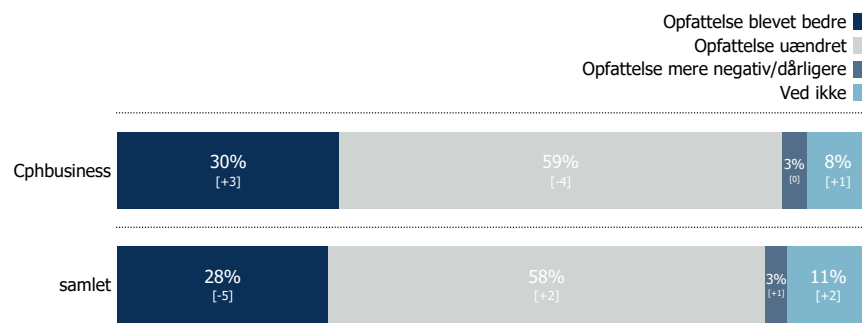
# Image

## Image

Her ser du de studerendes vurdering af de specifikke spørgsmål i relation til CphBusinesss Image.



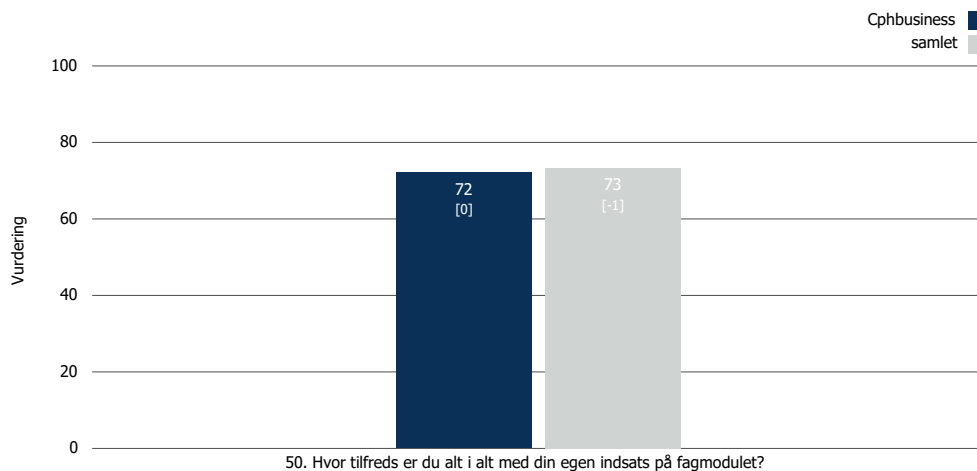
Efter jeg er startet på CphBusiness, er min opfattelse af stedet...



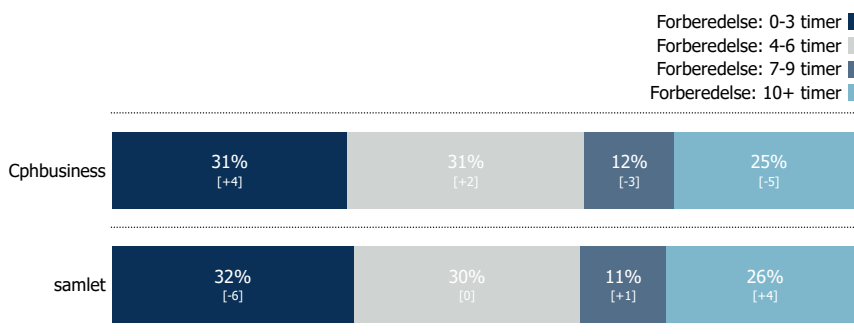
## Egen indsats (1/2)

### Egen indsats

Her ser du de studerendes vurdering af deres egen indsats.

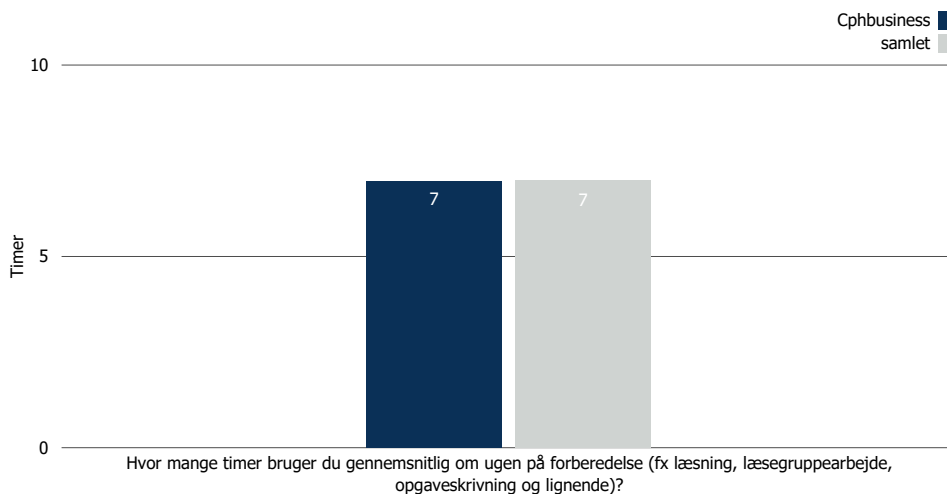


Hvor mange timer bruger du gennemsnitlig om ugen på forberedelse (fx læsning, læsegruppearbejde, opgaveskrivning og lignende)?



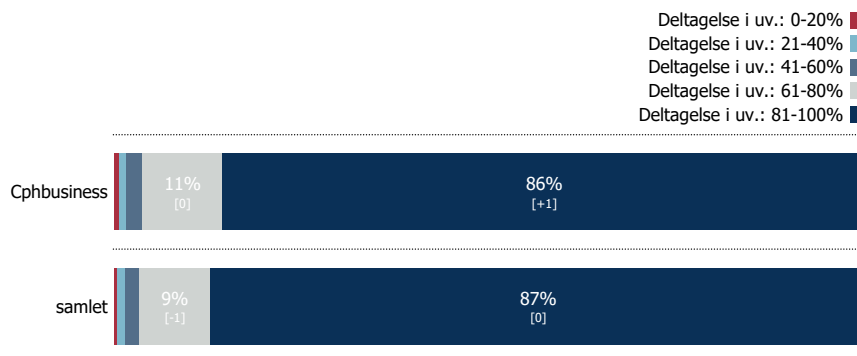
### Egen indsats

Hvor mange timer bruger du gennemsnitlig om ugen på forberedelse (fx læsning, læsegruppearbejde, opgaveskrivning og lignende)?

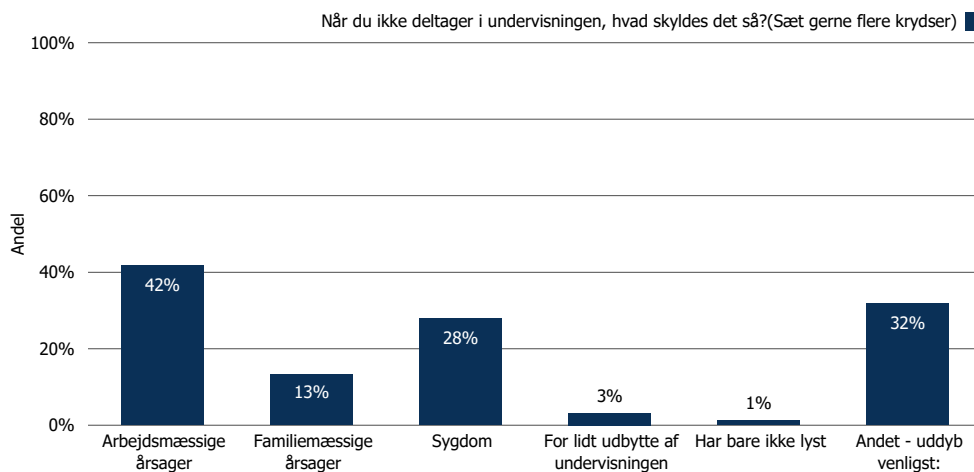


## Egen indsats (2/2)

38. Hvor stor en andel af den afholdte undervisning har du deltaget i?

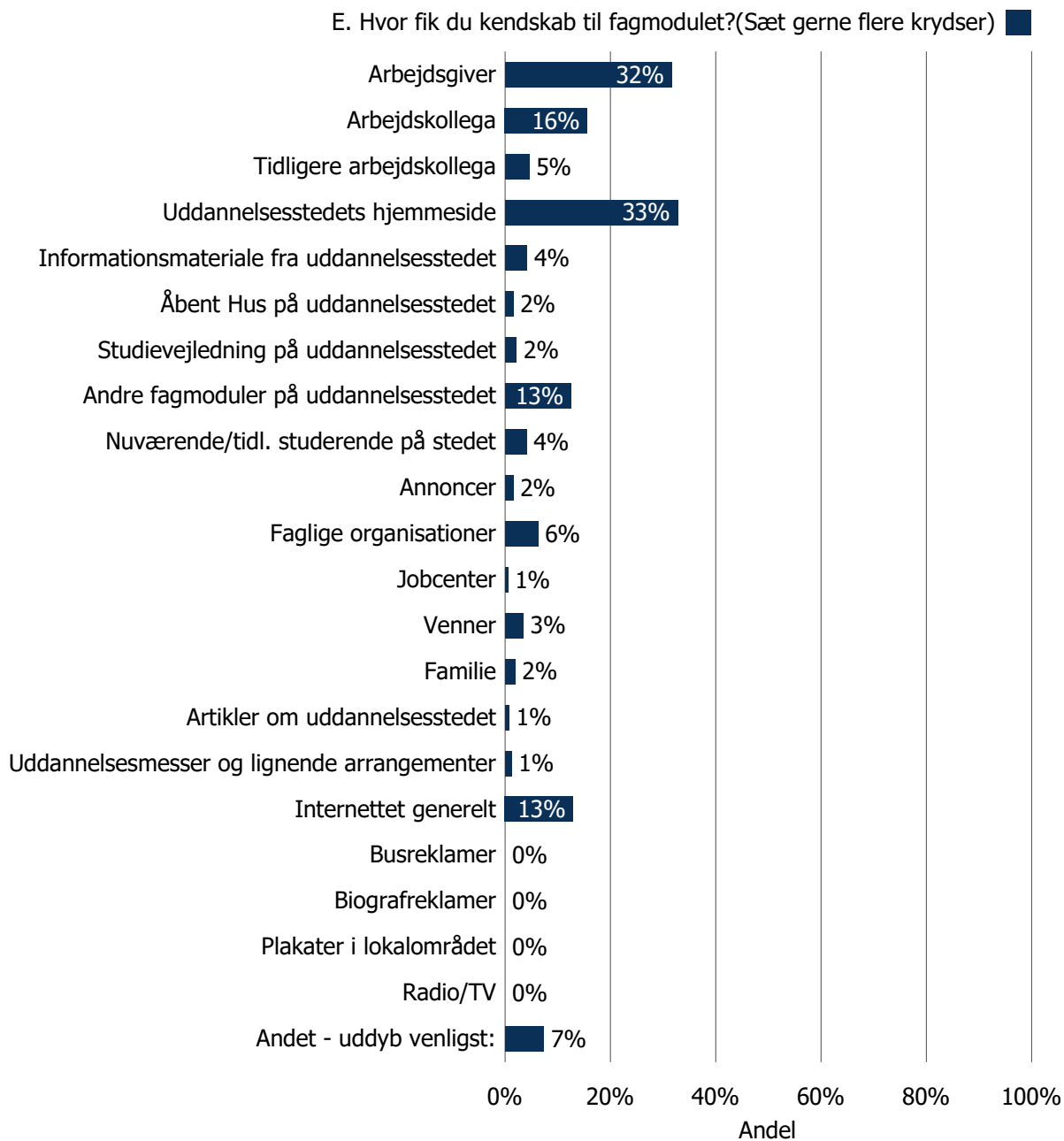


I figuren til højre oplystes svarandelene på spørgsmålet om hvad det skyldes, når den studerende ikke deltager i undervisningen. (Dette spørgsmål er kun stillet til studerende, der har svaret "61-80%" eller lavere).



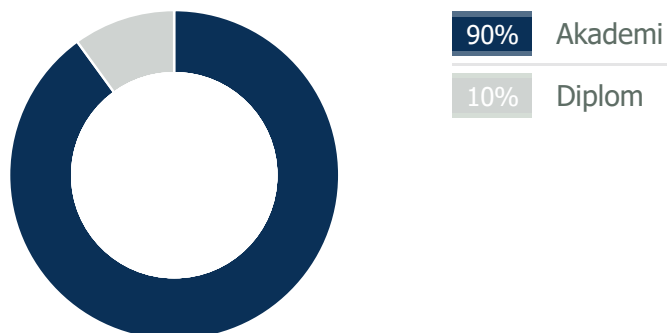
## Kendskab til fagmodulet på Cphbusiness

E. Hvor fik du kendskab til fagmodulet?(Sæt gerne flere krydser)

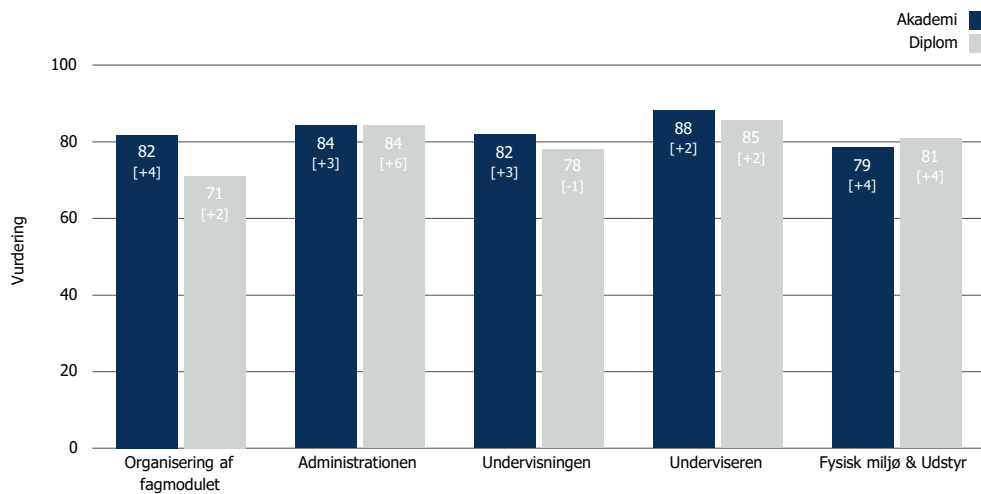
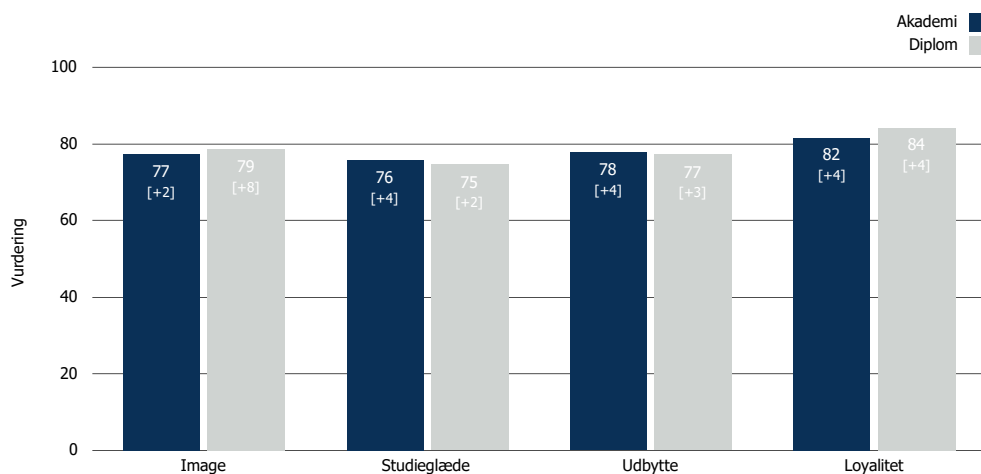


## Baggrundsanalyse - Niveau

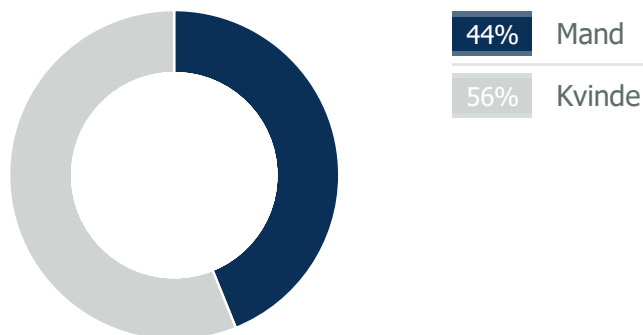
### Fordeling af de studerende



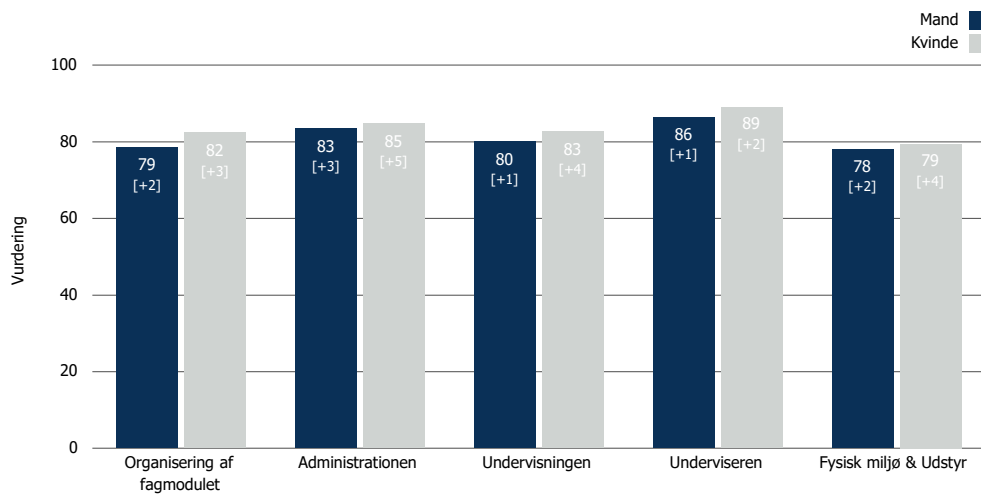
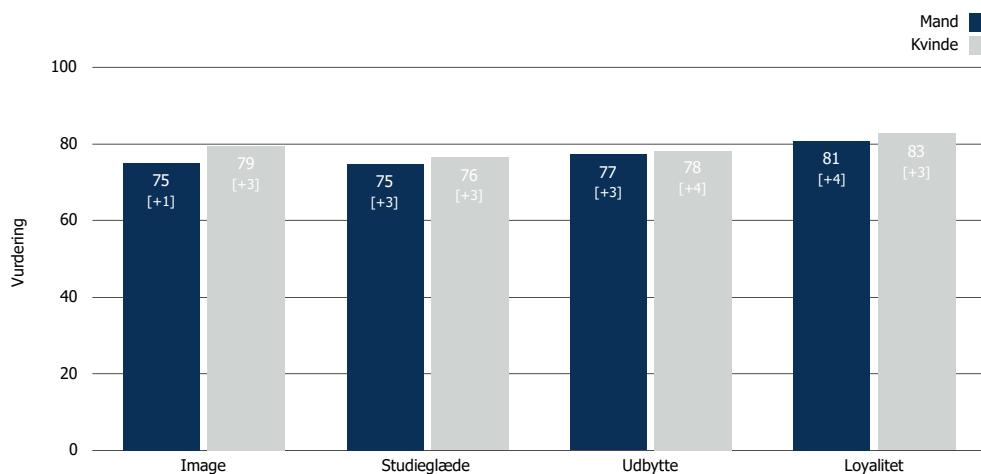
### Vurdering fordelt på Niveau



## Fordeling af de studerende



## Vurdering fordelt på Køn





## Baggrundsanalyse - Alder

### Fordeling af de studerende



18% 18-25 år

17% 26-30 år

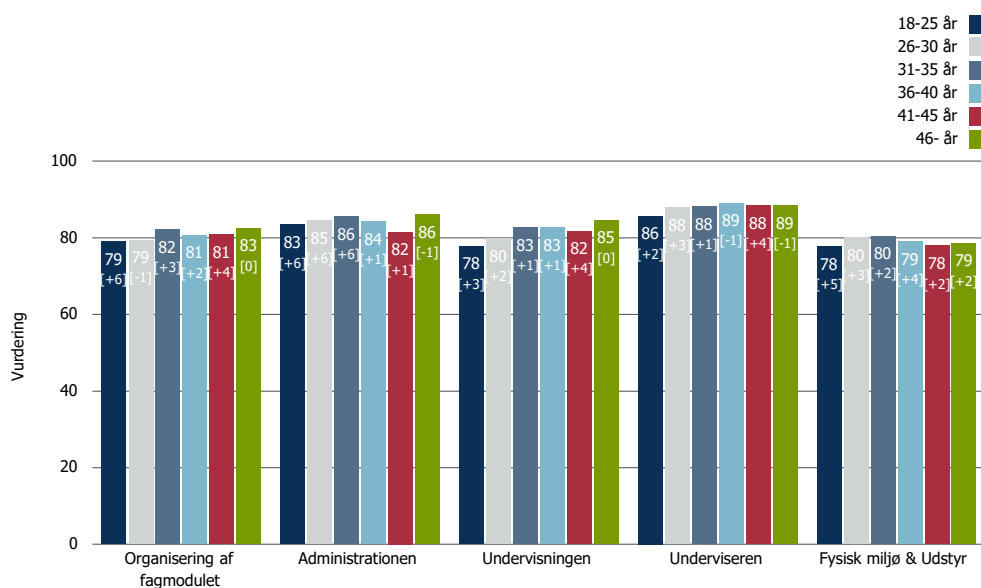
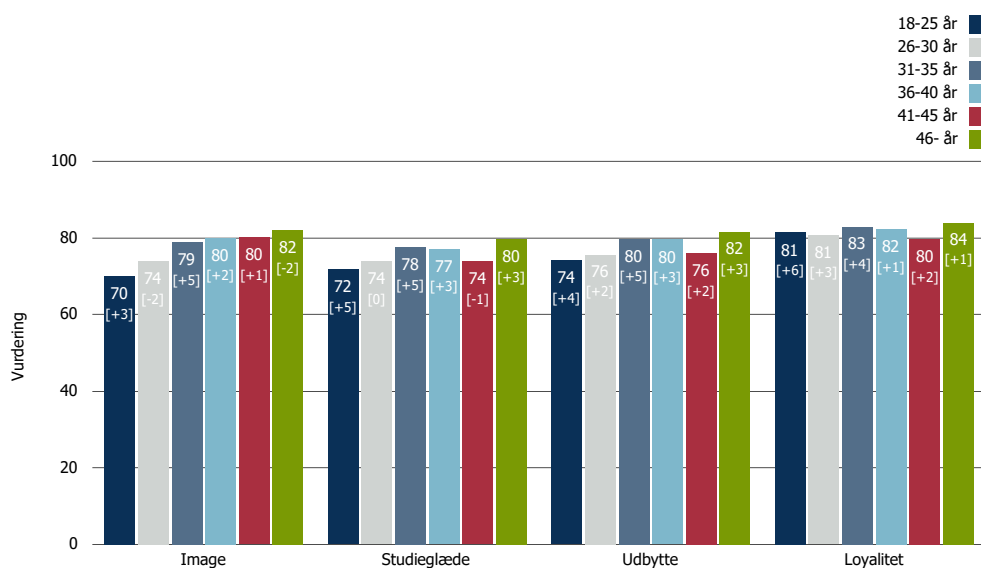
13% 31-35 år

13% 36-40 år

15% 41-45 år

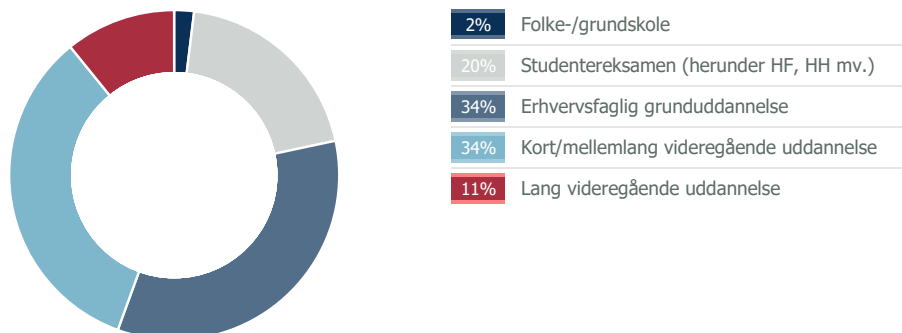
24% 46- år

### Vurdering fordelt på Alder

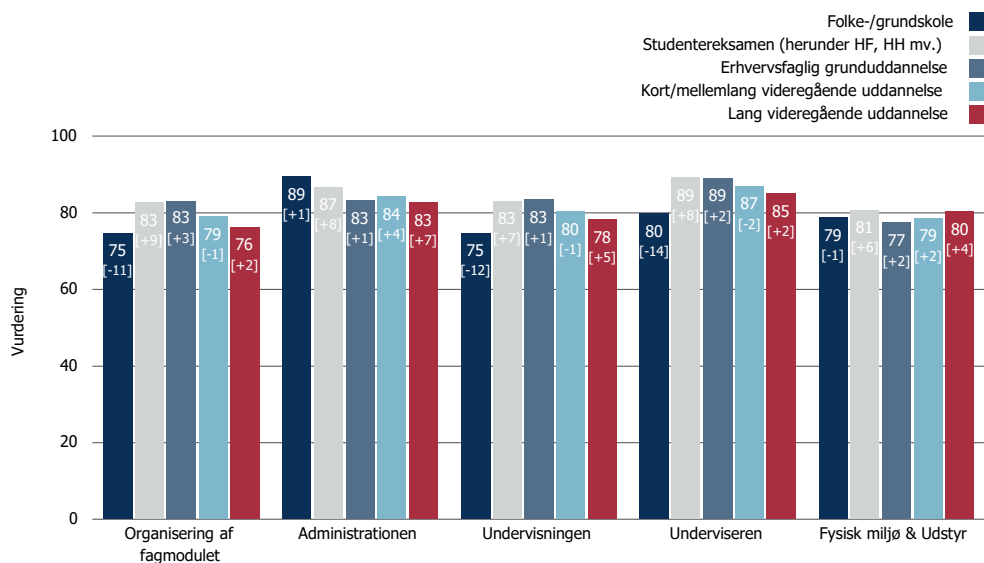
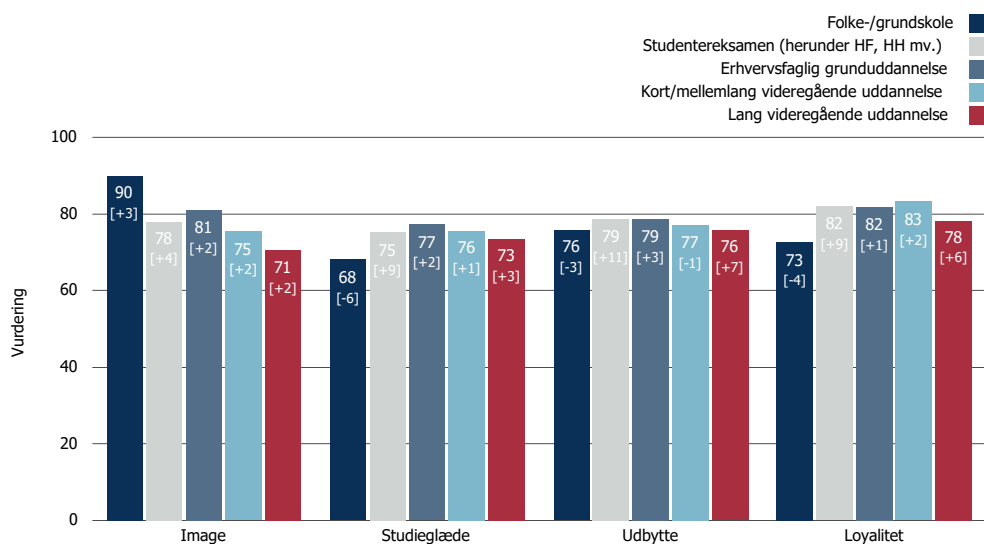


## Baggrundsanalyse - Højest fuldførte uddannelse

### Fordeling af de studerende

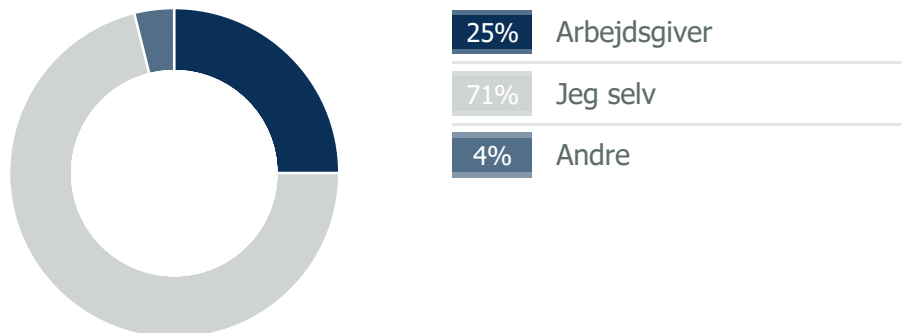


### Vurdering fordelt på Højest fuldførte uddannelse

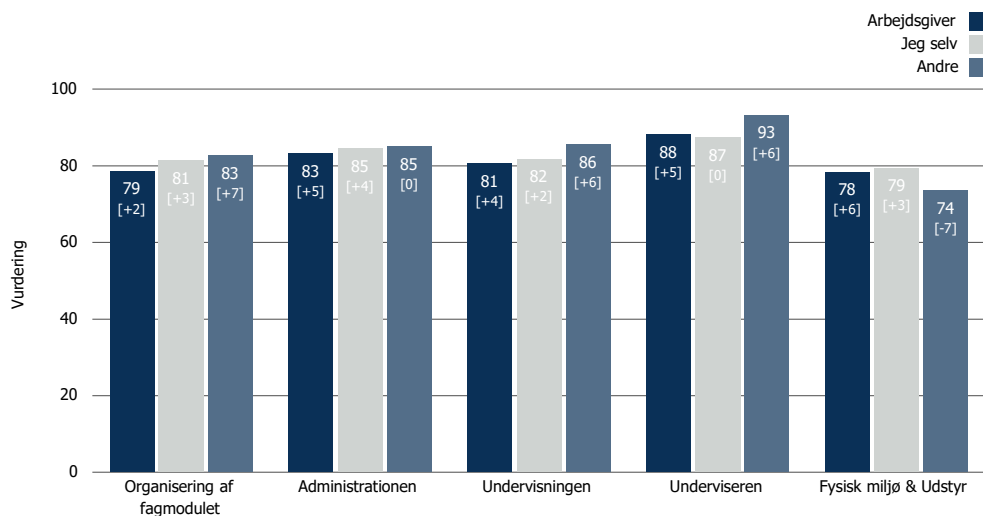
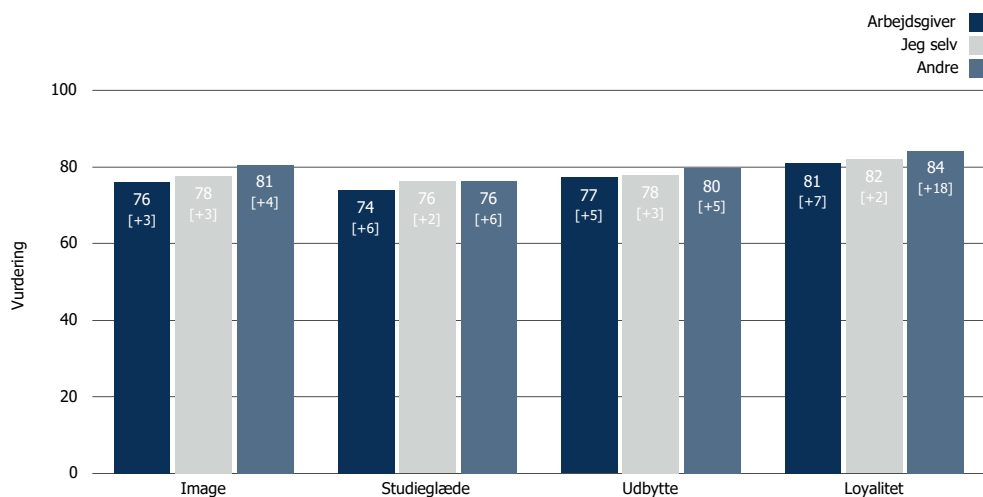


# Baggrundsanalyse - Hvem opfordrede til at påbegynde fagmodulet?

Fordeling af de studerende

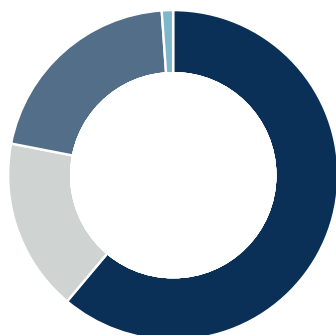


Vurdering fordelt på Hvem opfordrede til at påbegynde fagmodulet?



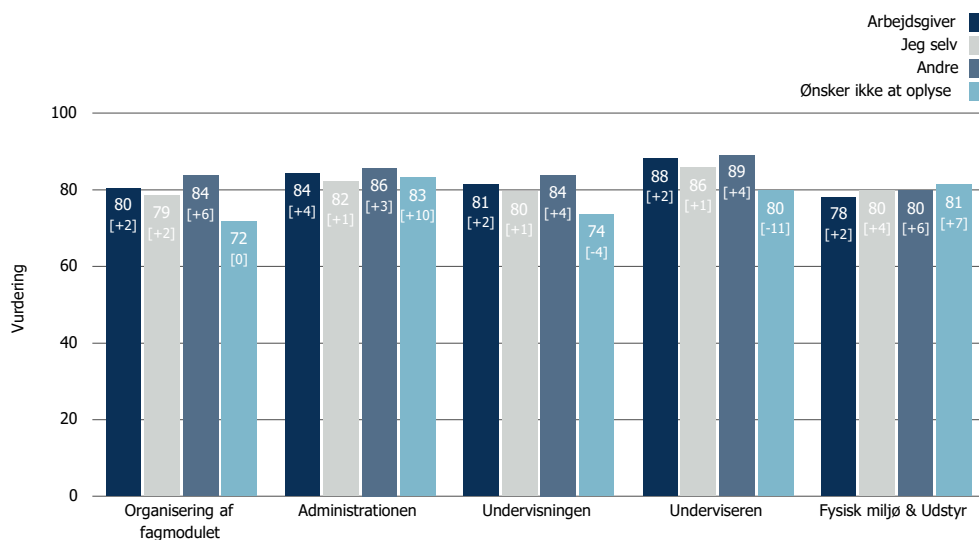
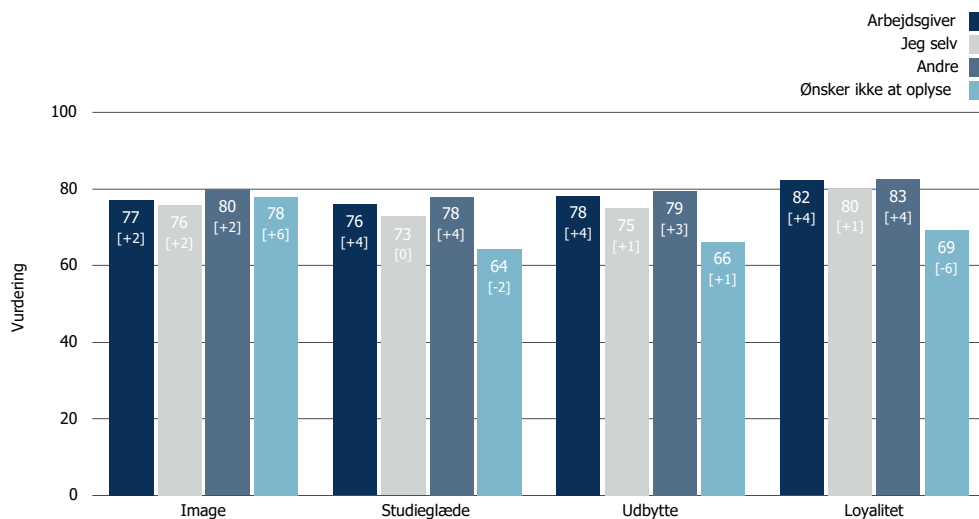
## Baggrundsanalyse - Hvem betaler deltagergebyret?

Fordeling af de studerende



61%	Arbejdsgiver
17%	Jeg selv
21%	Andre
1%	Ønsker ikke at oplyse

Vurdering fordelt på Hvem betaler deltagergebyret?

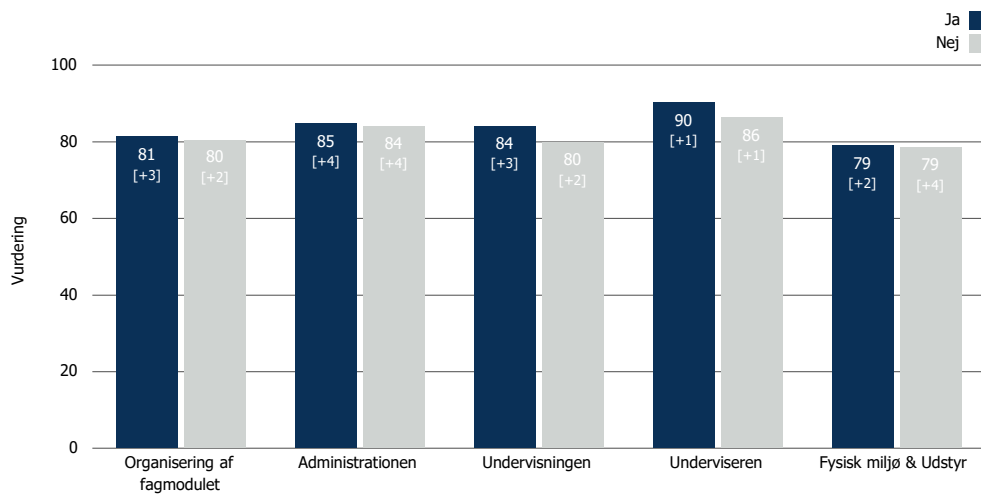
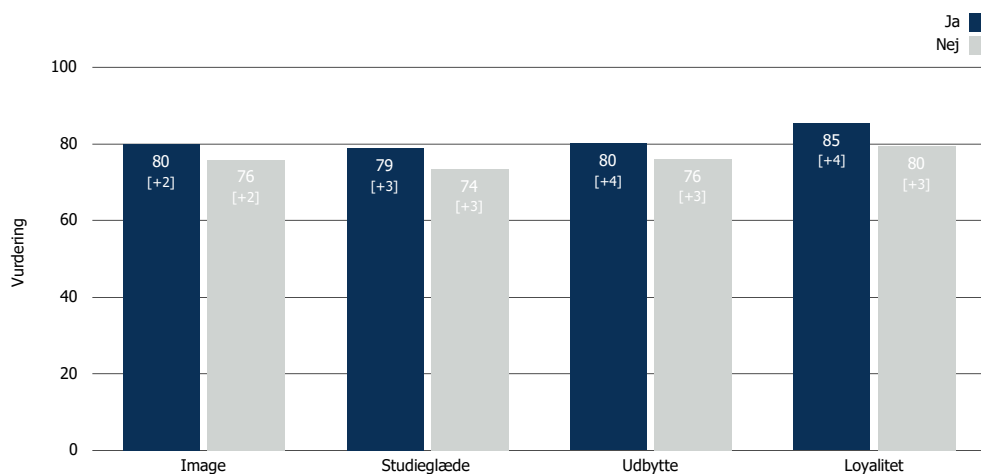


## Baggrundsanalyse - Deltager for første gang i et fagmodul?

Fordeling af de studerende



Vurdering fordelt på Deltager for første gang i et fagmodul?

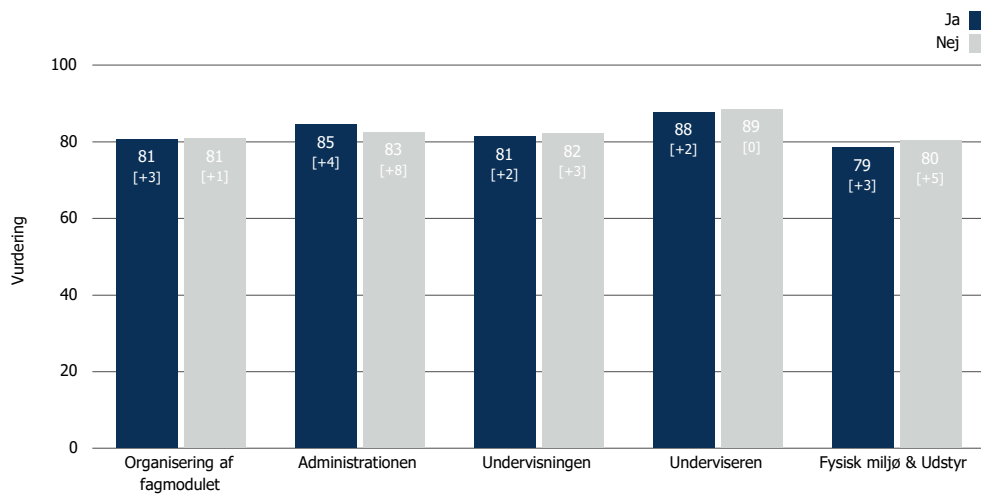
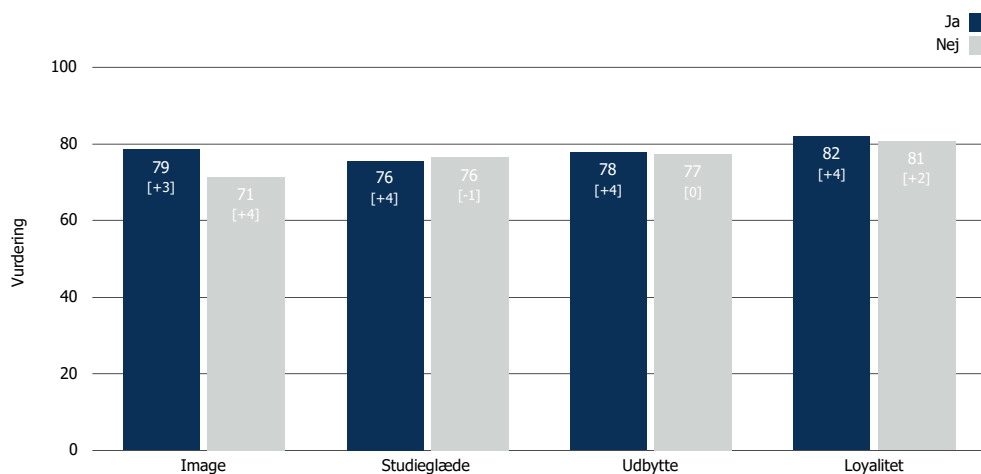


## Baggrundsanalyse - Planlægger at tage flere fagmoduler?

Fordeling af de studerende



Vurdering fordelt på Planlægger at tage flere fagmoduler?



## Tabeller [1]

- ≥80: meget god vurdering
- 70-79: god vurdering
- 50-69: lav til middel vurdering
- <50: meget lav vurdering

	Svarprocent	RESULTATOMRÅDER					FOKUSOMRÅDER			
		Image	Studieglæde	Udbytte	Loyalitet	Organisering af fagmodul	Administrationen	Undervisningen	Underviseren	Fysisk miljø & Udstyr
<b>Cphbusiness</b>	<b>64%</b>	<b>78</b>	<b>76</b>	<b>78</b>	<b>82</b>	<b>81</b>	<b>84</b>	<b>82</b>	<b>88</b>	<b>79</b>
Coaching i organisationer - sportstrænere/-ledere	89%	<b>80</b>	<b>82</b>	<b>84</b>	<b>90</b>	<b>82</b>	<b>87</b>	<b>81</b>	<b>93</b>	<b>79</b>
Coaching og konflikthåndtering	84%	<b>82</b>	<b>92</b>	<b>91</b>	<b>95</b>	<b>94</b>	<b>88</b>	<b>93</b>	<b>97</b>	<b>78</b>
Det personlige lederskab og forandring	77%	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>79</b>	<b>86</b>	68	<b>81</b>	<b>78</b>	<b>85</b>	<b>81</b>
Det strategiske lederskab	68%	<b>84</b>	<b>77</b>	<b>82</b>	<b>81</b>	<b>85</b>	<b>86</b>	<b>85</b>	<b>92</b>	<b>82</b>
Digital markedsføring	68%	<b>73</b>	<b>72</b>	<b>74</b>	<b>79</b>	<b>86</b>	<b>79</b>	<b>78</b>	<b>88</b>	<b>79</b>
Ejendomshandel I	65%	<b>71</b>	<b>72</b>	<b>73</b>	<b>83</b>	<b>77</b>	<b>85</b>	<b>75</b>	<b>83</b>	<b>80</b>
Ejendomshandel II	79%	61	<b>43</b>	<b>45</b>	65	53	<b>79</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	68
Erhvervsjura i den finansielle sektor	54%	<b>79</b>	<b>70</b>	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>77</b>	<b>80</b>	<b>95</b>	<b>76</b>
Erhvervsøkonomi	87%	<b>81</b>	<b>81</b>	<b>81</b>	<b>90</b>	<b>84</b>	<b>85</b>	<b>85</b>	<b>91</b>	<b>73</b>
Finansielle forretninger	91%	57	<b>74</b>	<b>74</b>	67	69	<b>74</b>	<b>76</b>	<b>85</b>	<b>70</b>
Global økonomi	100%	64	68	68	<b>70</b>	<b>78</b>	<b>79</b>	<b>79</b>	<b>88</b>	<b>71</b>
Human Resource Management	78%	67	<b>79</b>	<b>76</b>	<b>81</b>	<b>79</b>	<b>83</b>	<b>75</b>	<b>71</b>	<b>80</b>
Kommunikation i praksis (AU i skatter og afgifter)	88%	<b>73</b>	69	<b>74</b>	<b>78</b>	66	<b>85</b>	<b>75</b>	<b>83</b>	<b>76</b>
Kommunikation i praksis (AU i kommunikation og formidling)	86%	<b>82</b>	<b>85</b>	<b>85</b>	<b>87</b>	<b>88</b>	<b>87</b>	<b>87</b>	<b>94</b>	<b>76</b>
Ledelse i praksis	63%	<b>84</b>	<b>84</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>88</b>	<b>88</b>	<b>89</b>	<b>95</b>	<b>82</b>
Ledelse i praksis, afholdes på Læsø	96%	<b>77</b>	<b>81</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>85</b>	<b>87</b>	<b>87</b>	<b>97</b>	<b>82</b>
Lederens forretningsforståelse	55%	<b>82</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>92</b>	<b>92</b>	<b>92</b>	<b>95</b>	<b>77</b>
Moms- og afgiftsret	69%	<b>78</b>	65	<b>73</b>	<b>71</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>73</b>	<b>87</b>	<b>81</b>
Omsætning af fast ejendom	88%	62	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>87</b>	<b>85</b>	<b>82</b>	<b>85</b>	<b>92</b>	<b>76</b>
Online kommunikation	100%	<b>84</b>	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>81</b>	<b>84</b>	<b>90</b>	<b>85</b>	<b>88</b>	<b>87</b>
Operationelt indkøb	67%	<b>80</b>	66	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>81</b>	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>90</b>	<b>82</b>
Oplevelsesøkonomi	90%	<b>83</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>71</b>	69	<b>83</b>	<b>74</b>	<b>80</b>	<b>72</b>
Organisation og arbejdspsykologi	66%	<b>85</b>	<b>71</b>	<b>75</b>	<b>74</b>	<b>80</b>	<b>88</b>	<b>82</b>	<b>87</b>	<b>82</b>
Organisation, udvikling og samskabelse	86%	<b>80</b>	<b>74</b>	<b>77</b>	<b>84</b>	<b>76</b>	<b>89</b>	<b>82</b>	<b>89</b>	<b>82</b>
Projektledelse (AU i ledelse)	64%	<b>83</b>	<b>75</b>	<b>76</b>	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>86</b>	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>86</b>
Regneark til økonomistyring	50%	<b>78</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>75</b>	<b>85</b>	<b>92</b>	<b>76</b>
Samfundsøkonomi	74%	<b>73</b>	61	<b>70</b>	65	<b>76</b>	<b>75</b>	<b>80</b>	<b>85</b>	<b>72</b>
Sociale medier	59%	<b>84</b>	<b>81</b>	<b>79</b>	<b>85</b>	<b>85</b>	<b>82</b>	<b>84</b>	<b>91</b>	<b>83</b>
Statistik	90%	<b>77</b>	<b>78</b>	<b>82</b>	<b>88</b>	<b>91</b>	<b>80</b>	<b>91</b>	<b>95</b>	<b>89</b>
Strategisk kommunikation	77%	<b>85</b>	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>87</b>	<b>87</b>	<b>85</b>	<b>84</b>	<b>94</b>	<b>86</b>
Strategisk salg	45%	<b>81</b>	<b>79</b>	<b>81</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>93</b>	<b>87</b>	<b>93</b>	<b>90</b>
Supply Chain Management	60%	<b>73</b>	<b>87</b>	<b>86</b>	<b>88</b>	<b>89</b>	<b>82</b>	<b>91</b>	<b>97</b>	<b>86</b>
Toldret	100%	<b>85</b>	58	55	57	<b>72</b>	<b>85</b>	61	67	<b>77</b>
Videregående programmering	28%	63	<b>49</b>	54	56	64	<b>80</b>	62	60	56
Virksomhedens investering og finansiering	90%	<b>81</b>	<b>92</b>	<b>93</b>	<b>95</b>	<b>97</b>	<b>89</b>	<b>96</b>	<b>100</b>	<b>74</b>
Økonomistyring i praksis	81%	<b>75</b>	<b>78</b>	<b>77</b>	<b>80</b>	<b>85</b>	<b>80</b>	<b>85</b>	<b>90</b>	<b>71</b>
Årsrapport og regnskabsanalyse	75%	<b>70</b>	<b>74</b>	<b>71</b>	<b>73</b>	<b>74</b>	<b>84</b>	<b>79</b>	<b>83</b>	<b>73</b>

## Tabeller [2]

- ≥80: meget god vurdering
- 70-79: god vurdering
- 50-69: lav til middel vurdering
- <50: meget lav vurdering

	Cphbusiness		samlet	
	2019	2018	2019	2018
<b>Svarprocent</b>	<b>64%</b>	<b>[+19]</b>	<b>61%</b>	<b>[+8]</b>

### RESULTATOMRÅDER

Studieglæde	76	[+4]	76	[+2]
1. Hvor tilfreds er du alt i alt med fagmodulet?	79	[+3]	80	[+3]
2. Forestil dig det perfekte fag. Hvor tæt på dette ideal er fagmodulet?	70	[+3]	71	[+2]
3. Jeg føler mig motiveret på fagmodulet	77	[+3]	78	[+2]
Udbytte	78	[+4]	78	[+2]
4. Hvor tilfreds er du med dit faglige udbytte af fagmodulet?	76	[+4]	76	[+2]
5. Hvor tilfreds er du med det faglige niveau på fagmodulet?	80	[+3]	80	[+2]
6. Hvor tilfreds er du med fagets anvendelighed?	79	[+4]	79	[+3]
7. De forventninger jeg havde til CphBusiness, inden jeg startede, er blevet indfriet	77	[+4]	77	[+1]
Loyalitet	82	[+4]	82	[+2]
8. Jeg vil anbefale fagmodulet til andre	81	[+5]	82	[+3]
9. Jeg føler, at jeg har valgt det rigtige fag	83	[+2]	83	[+2]

### FOKUSOMRÅDER

Organisering af fagmodulet	81	[+3]	81	[+1]
15. fagmodulet er velstruktureret	77	[+3]	78	[+2]
16. Jeg kender kravene, der stilles til mig, for at jeg kan fuldføre fagmodulet	78	[+3]	78	[+1]
19. Jeg får passende information om ændringer i fagmodulet (fx aflysning af timer, nye deadlines for opgaver mv.)	86	[+2]	86	[+1]
20. Jeg har nem adgang til information, der er relevant for fagmodulet	82	[+2]	83	[+1]
30. Vejledningen jeg modtog om fagmodulet, før jeg startede, var god	72	[-5]	73	[-8]
Administrationen	84	[+4]	84	[0]
23. Medarbejderne i administrationen er venlige og imødekommende	85	[+3]	86	[+2]
24. Medarbejderne i administrationen er gode til at besvare mine henvendelser	83	[+5]	83	[+1]
Undervisningen	82	[+3]	82	[+1]
35. Jeg oplever, at undervisningen har et højt fagligt niveau	83	[+1]	84	[+1]
36. Der er en god kobling mellem teori og praksis i undervisningen	79	[+3]	80	[+2]
37. Der er en passende variation i den anvendte undervisningsform	78	[+3]	78	[+2]
38. Jeg føler mig tryk ved at deltage aktivt i undervisningen	86	[+1]	87	[+2]
39. Jeg er tilfreds med lærebøgerne på fagmodulet	76	[+6]	77	[+4]
Underviseren	88	[+2]	89	[+2]
40. Underviseren/e er engageret i undervisningen	91	[+1]	92	[+1]
41. Underviseren/e er velforberejet	91	[+2]	91	[+1]
42. Underviseren/e er god til at lære fra sig	84	[+1]	85	[+1]
43. Jeg får tilstrækkelig tilbagemelding på mine resultater (opgaver, præsentationer mv.) fra min underviser/e	82	[+1]	83	[0]
44. Underviseren/e anvender IT i undervisningen i et passende omfang	87	[+3]	87	[+1]
Fysisk miljø & Udstyr	79	[+3]	79	[-2]
45. Uddannelsesstedets tekniske udstyr fungerer tilfredsstillende	82	[+2]	83	[-1]
46. Undervisningslokalerne (herunder borde og stole mm.) fungerer tilfredsstillende	74	[+2]	75	[-2]
47. Jeg trives godt med indeklimaet på CphBusiness	75	[+2]	74	[-5]
48. Hvordan vurderer du rengøringen på CphBusiness?	79	[+4]	79	[-3]
Image	78	[+3]	78	[-2]
10. Jeg vurderer at CphBusiness har et godt image	78	[+2]	79	[-2]
11. Jeg er stolt af at fortælle andre om, at jeg læser på CphBusiness	76	[+2]	76	[-2]
Egen indsats				
50. Hvor tilfreds er du alt i alt med din egen indsats på fagmodulet?	72	[0]	73	[-1]



### Undersøgelsesmodellen

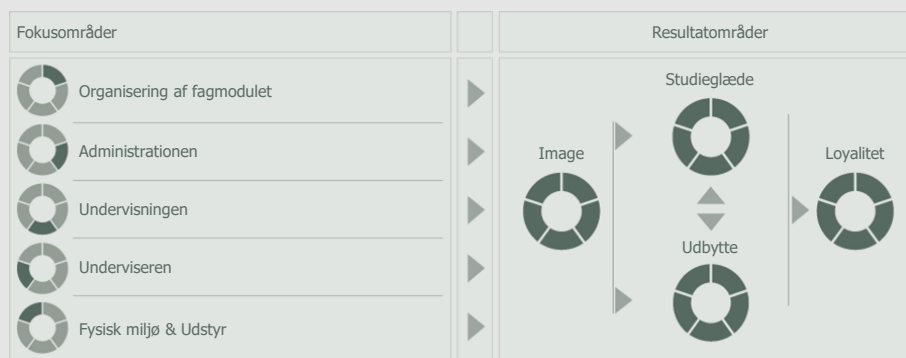
Ennova har udviklet en undersøgelsesmodel specielt til Akademi & Diplomuuddannelserne på landets erhvervsakademier, hvilket sikrer en så præcis beskrivelse af studieglæde, udbytte og loyalitet som muligt på danske erhvervsakademier.

Modellen giver svar på to centrale spørgsmål:

- Hvordan er de studerendes studieglæde, udbytte og loyalitet?
- Hvilke faktorer har størst betydning for skabelsen af de studerendes studieglæde, udbytte og loyalitet?

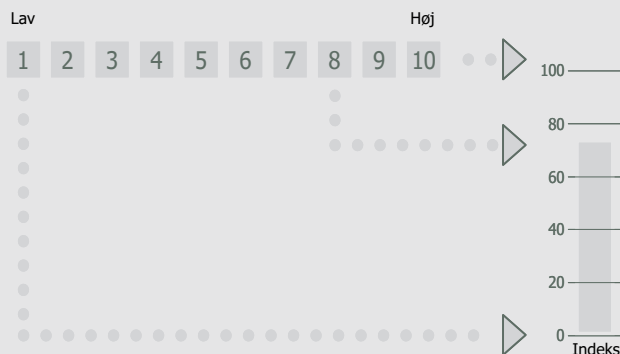
### Tolkning af modellen

Modellen består af 5 fokusområder og 4 resultatområder. Forbedringer på resultatsiden opnås via forbedringer på fokusområdesiden. Tilsvarende vil negative udviklinger blandt fokusområderne alt andet lige have en negativ indvirkning på resultatområderne.



Vurderinger

I spørgeskemaet har de studerende besvaret spørgsmålene på en skala fra 1 til 10, hvor 1 er den laveste og 10 er den højeste vurdering. Bagefter er svarene blevet overført til en skala fra 0 til 100. Hvis en studerende har svaret 1 på et spørgsmål, er svaret omregnet til scoren 0. Hvis svaret er 2, omregnes det til 11, 3 til 22 og så fremdeles.



Betydning: Hvor skal vi starte?

Undersøgelsen måler ikke blot studieglæden, udbytte og loyaliteten, men også hvor vigtige de enkelte områder er for den studerende.

Ennova har vha. statistiske beregninger undersøgt sammenhængen mellem områderne og den overordnede studieglæde, udbytte og loyalitet. Hvis der er tydelig sammenhæng mellem et område og studieglæden, kan man udlede, at området er af stor betydning for den studerende.

Graden af sammenhæng afgør, hvilke områder man mest effektivt kan arbejde med for at forbedre den studerendes studieglæde: Hvis der er stor sammenhæng mellem et område og studieglæden, vil højere vurdering af området også medføre øget studieglæde. Og omvendt: Er der lav grad af sammenhæng, vil en højere vurdering af området ikke have særlig stor betydning for den studerendes studieglæde.

Undersøgelsen viser hvilke områder, som er vigtigst for de studerende, og som har størst betydning for deres studieglæde.

- ORGANISERING AF FAGMODULET...
- ADMINISTRATIONEN...
- UNDERVISNINGEN...
- UNDERVISEREN...
- FYSISK MILJØ & Udstyr...

## Appendiks – overordnede og specifikke prioriteringskort

<p>To typer af prioriteringskort</p>	<p>I rapporten bruges to typer af prioriteringskort: ét overordnet prioriteringskort og en række specifikke prioriteringskort.</p>
<p>Overordnet prioriteringskort</p>	<p>Det overordnede prioriteringskort angiver prioriteringen af de fem områder: Organisering af fagmodulet, Administrationen, Undervisningen, Underviseren, Fysisk miljø &amp; Udstyr.</p> <p>Kortet viser, hvordan disse områder kan bestemmes som hhv. indsatsområder (Prioriter), styrker (Vedligehold), muligheder (Tilpas) eller svagheder (Observer) i forhold til at forbedre den overordnede studiegående og loyalitet.</p> <p>NB: Det skal som hovedregel være det overordnede prioriteringskort, som afgør, hvilket område man prioriterer højest i det videre udviklingsarbejde.</p> <p>Herefter bruger man de specifikke prioriteringskort til at finde ud af hvilke spørgsmål, som bidrager mest til skabelsen af området.</p>
<p>Specifikke prioriteringskort</p>	<p>De specifikke prioriteringskort er mere detaljerede og viser prioriteringen på spørgsmålsniveau.</p> <p>De specifikke prioriteringskort viser således, hvordan de enkelte spørgsmål under et givent område kan kategoriseres som hhv. indsatsområder, styrker, muligheder eller svagheder i forhold til at forbedre tilfredsheden med området.</p>
<p>Et eksempel</p>	<p>I eksemplet nedenfor bør man primært sætte ressourcerne ind på at forbedre område 2, da det ligger i feltet for indsatsområder, mens område 1 ligger i feltet for muligheder.</p> <p>Hvordan kan man så konkret forbedre område 2? Her skal man se på det specifikke prioriteringskort, som knytter sig til område 2. Man vil opnå den mest effektive forbedringsindsats ved at fokusere på de spørgsmål, som på dette kort ligger i feltet for indsatsområder (markeret med en rød firkant).</p>
<p>Prioriteringskortet er opdelt i fire felter af en vandret og en lodret linie. Disse linier angiver gennemsnittet for henholdsvis vurderingen (den vandrette linie) og betydningen (den lodrette linie).</p> <p>NB: Da linierne er gennemsnittet af punkterne, vil de ligge forskelligt fra kort til kort. Af samme grund vil der altid være punkter på begge sider af linierne. Det betyder, at der altid er områder at prioritere - også når alle vurderinger generelt er gode.</p> <p>Dette er en af grundtankerne i arbejdet med kvalitet - der kan altid findes forbedringer.</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p><b>Overordnet prioriteringskort</b></p> </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>Specifikke prioriteringskort</b></p> </div> </div>

