



Byggmakker først med fagbrev i salgsfaget

Byggmakker blir første byggevarekjede som innfører en ordning med offentlig fagbrev i salgsfaget. – I Byggmakker legger vi stor vekt på å videreutvikle våre medarbeidere. Det handler både om å gi de mulighetene til å øke sin kompetanse, men også sørge for at de er best mulig skodd for å møte stadig mer kunnskapsrike kunder. Med fagbrev i salgsfaget får våre medarbeidere nå muligheten til å ta en offentlig godkjent utdanning innen fag som salg, service, markedsføring, økonomi og HMS, sier Kjededirektør Kari Moberg i Byggmakker Handel AS.

De senere årene har Byggmakker gjennom sin egen opplæringsordning BM akademiet gjennomført mer enn 200 ulike type salgskurs. Nå ønsker kjeden å ta dette et skritt videre og tilbyr nå alle ansatte å ta fagbrev i salgsfaget. – Fagbrevet er for de som har minst 60 måneders dokumentert og relevant erfaring fra salg- og servicebransjen. De som tar fagbrevet må gjennom 15 moduler som er tilgjengelig via en egen nettside. Alle får veiledning og oppfølging fra dedikert lærer. De må også drive selvstudier og levere oppgaver og caser relatert til sin egen butikk. For å få godkjent fagbrev må alle gjennom en teorieksamen og en praktisk fagprøve, sier Moberg.

Byggmakker best på kvalitet og service

I følge Moberg er de ansatte de beste kulturbærerne og de beste ambassadørene for kjedene. - Da må vi legge til rette for at de trives og blir stolte av arbeidsplassen sin. For Byggmakker handler derfor fagbrevet også om å tilby ansatte en mulighet til å videreutvikle seg, slik at de får formell kompetanse og kan klatre på karrierestigen. Vi tror dette også vil gi økt konkurransekraft ved at kundene vil oppleve å få en bedre handleopplevelse. Og dette har blitt mer krevende enn før. Kundene våre er mer opplyste enn noen gang. De har alle mulige kilder å orientere seg i, ikke minst gjennom nye digitale kanaler. Vår kundeinformasjon må derfor være best og den mest tilgjengelige i bransjen. Vi må kunne minst like mye om varene som kunden og ha folk med riktig erfaring og kunnskap. Vi må derfor konstant utvikle oss og trene på kundeopplevelsen. Derfor er fagbrevet i salgsfaget enn vinn-vinn situasjon, får både de ansatte, oss som selskap og ikke minst kundene våre, sier Moberg.

For nærmere informasjon, kontakt:

Kari Moberg, kjededirektør i Byggmakker Handel AS
Tlf 950 21 352 eller e-post: kari.moberg@byggmakker.no