

Advertorial: Kwantum scoort met praktische hbo-opleiding

15-01-2018 14:59



Dat de retailsector voor flinke uitdagingen staat, hoeft niemand meer te vertellen aan Kwantum. Die uitdagingen vragen om nieuwe competenties bij de managers op de winkelvloer. Met de hbo-opleiding Small Business & Retail Management van Stenden speelt Kwantum daarop in. Ludo Campman, coo bij Kwantum: “Een opleiding is geslaagd als onze studenten het geleerde direct in de praktijk kunnen brengen.”

Dave Hartkamp is één van de Kwantummedewerkers die verdeeld over twee klassen de tweejarige opleiding Small Business & Retail Management van Stenden volgt. Samen met negen collega's zit de floormanager van de vestiging in Roermond in de klas die deze maand afstudeert. “Ik wil graag doorgroeien naar de functie van supervisor, wat inhoudt dat ik verantwoordelijk word voor twee of drie winkels van Kwantum. Met deze opleiding kan ik mijzelf zowel persoonlijk als professioneel verder ontwikkelen. Ik heb gemerkt dat ik klaar ben om daadwerkelijk die volgende stap te zetten.”

De opleiding voorziet Hartkamp en zijn collega's van de broodnodige bagage. “Dat betreft onder meer het aansturen en coachen van medewerkers, maar ook op het vlak van commercie, innovatie en creativiteit leren we veel”, stelt Hartkamp, die met name de combinatie van theorie en praktijk roemt. “Omdat we allemaal bij Kwantum werken, steken we veel van elkaar op. Iedereen herkent de voorbeelden uit de praktijk, die in de opleiding aan de theorie worden gekoppeld. Daardoor snappen we die theorie veel sneller en beter.”

Nieuwe competenties

De opleiding past naadloos in het carrièrepad dat Kwantum voor de floormanagers en supervisors van de 112 winkels in Nederland en België heeft uitgestippeld. Zeker nu de samenleving sterk verandert, is een ‘leven lang leren’ een must. Dat stelt Ludo Campman, chief operations officer bij Kwantum. “Door invloed van onder meer sociale media worden klanten mondiger. Door de transparantie van het internet zijn klanten beter

geïnformeerd. Vroeger wist een klant alleen dat hij vloerbedekking wilde, nu weet hij al dat hij vanwege de betonnen vloer misschien dampfolie nodig heeft. Het verkoopproces is kortom compleet veranderd. Daar moeten we onze mensen in meenemen.” Omdat de samenleving verandert, verandert ook de formule van Kwantum.

Dat vraagt om nieuwe competenties, waar de maatwerkopleiding van Stenden een antwoord op geeft. “Wij willen onze klanten meer ontzorgen door aanvullende diensten aan te bieden. Wij kunnen nu iemand sturen om de woonkamer in te meten, de vloerbedekking te leggen of de gordijnen op te hangen”, zegt Campman. Marlies Hooiveld, P&O-adviseur binnen Kwantum, vult aan. “Stenden geeft onze managers extra theoretische bagage en vaardigheden op hbo niveau. Ze leren als leidinggevende te kijken naar de totale scope. Daarnaast krijgen ze meer zelfinzicht, die ze in hun voordeel kunnen gebruiken bij hun loopbaanontwikkeling.”

In de praktijk

De opleiding van Stenden heeft direct impact op de praktijk. In een opdracht om de omzet te verhogen heeft één van de studenten bedacht om cadeaupakketten met verschillende woonaccessoires samen te stellen. Een collega heeft als afstudeeropdracht een plan opgesteld om de werving van stoffeerders te verbeteren. Campman: “Onze studenten zijn allemaal mensen uit de praktijk. Een opleiding is geslaagd als ze het geleerde direct in de praktijk kunnen toepassen. Dat lukt met deze opleiding van Stenden.”

Wilt u meer weten over maatwerktrajecten voor uw bedrijf? Kijk dan op www.stendenprofessionals.com. Of neem direct contact op met Hans Schülski, Senior Accountmanager Retail: +31 (0) 6 53 44 63 29.