



DETEX VOOR TAKKO FASHION

VERSTERKING VAN MANAGEMENTVAARDIGHEDEN MET TRAININGSOPLOSSINGEN VAN DETEX

Sinds de oprichting in 1982 heeft Takko Fashion zich ontwikkeld tot een succesvolle internationale quality discounter met bijna 2000 winkels in 17 landen. Takko Fashion breidt deze positie steeds verder uit en blijft streven naar groei. Het zijn vooral de mensen achter het merk, hun enthousiaste medewerkers, die het imago van Takko Fashion de afgelopen 42 jaar nadrukkelijk hebben bepaald.

Takko Fashion biedt een grote verscheidenheid aan seminars en opleidingen voor alle werknemers – van stagiairs tot leidinggevend personeel. Op deze manier versterkt de organisatie haar medewerkers, hun vaardigheden en kennis en blijven zij op de hoogte van de laatste ontwikkelingen. Goed opgeleide medewerkers uit eigen gelederen zijn voor Takko Fashion essentieel.

UITDAGING

Om ervoor te zorgen dat leiderschapskwaliteiten daadwerkelijk kunnen bijdragen aan de groeidoelstellingen van het bedrijf, wilde Takko Fashion de ontwikkelingsmogelijkheden binnen de Takko Fashion Academy uitbreiden.

Specifiek stelt het bedrijf zich ten doel de teamgeest, prestaties en algehele leiderschapseffectiviteit van zijn Store Managers en Area Sales Managers verder te verbeteren.

Door eerdere positieve ervaringen met de Detex Opleiding Manager wendde Takko Fashion zich opnieuw tot Detex om een oplossing op maat te ontwikkelen die aan deze doelstellingen zou voldoen.

OPLOSSING

Takko Fashion (HR/MT) en Detex hebben nauw samengewerkt om een trainingsprogramma te ontwikkelen dat werd geïmplementeerd binnen de Takko Fashion Academy. Het programma is modulair opgezet, wat flexibiliteit biedt en rekening houdt met drukte in de winkels. Bovendien kan op deze wijze het geleerde nog beter geborgd worden waarmee het rendement op de training verhoogd wordt.

Het trainingsprogramma:
ontwikkelen, borgen en toepassen

- **Detex Manager Opleiding:**
Basis managementtraining met focus op de ontwikkeling van essentiële leiderschapsvaardigheden voor Store Managers.
- **Verdiepingssessies Managementvaardigheden:**
Diepgaande workshops gericht op het versterken van specifieke managementvaardigheden voor Store Managers.

- **Coaching- en Leiderschapstraining**
Gespecialiseerde training gericht op het aanscherpen van coachingtechnieken en leiderschapsvaardigheden van Area Sales Managers.
Om de bedoelde vaardigheden direct toe te passen, krijgen Area Sales Managers een actieve rol als begeleider van Store Managers die de basistraining volgen.

“In deze dynamische arbeidsmarkt vinden wij investeren in onze medewerkers cruciaal. Wij merken dat de ontwikkeling van onze medewerkers zorgt voor meer betrokkenheid, meer kwaliteit en meer werkplezier. Wij zijn blij met Detex als partner, die hier een wezenlijke bijdrage aan levert.”

**Erwin Rutten, Country Manager
NL/BE Takko Fashion**

IMPLEMENTATIE & RESULTATEN

Het trainingsprogramma wordt in halfjaarlijkse cycli geagendeerd. Deelnemende Store- en Area Sales Managers kunnen op verschillende momenten in verschillende cycli inschrijven voor een training. Deze aanpak stelt Store Managers en Area Sales Managers in staat om hun managementtaken te blijven vervullen en op passende momenten een training te volgen. Deelnemers waarderen de trainingen met een 9+.