



Grote interesse installateurs voor volgen trainingen

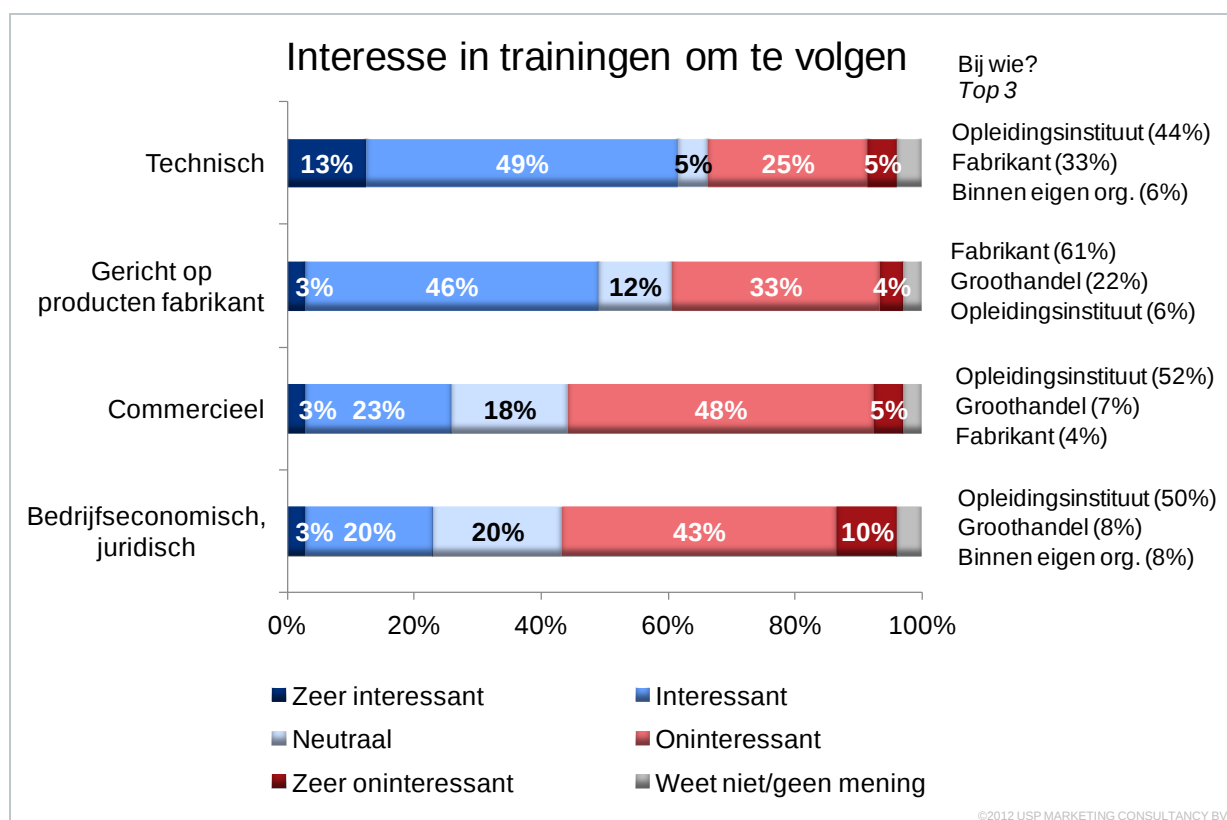
Vooraf interesse in vakinhoudelijke onderwerpen

Rotterdam, 18 oktober 2012 – Onder installateurs bestaat grote interesse in het volgen van trainingen; 80% wil graag trainingen volgen. Vakinhoudelijke, technische trainingen en trainingen gericht op producten genieten de meeste belangstelling onder installateurs. Het liefst volgt men deze bij opleidingsinstituten en fabrikanten. Bedrijfsondersteunende trainingen, zoals op het gebied van commercie en administratie kunnen op aanzienlijk minder belangstelling rekenen. Dit blijkt uit onderzoek van USP Marketing Consultancy onder 104 installateurs.

Ondanks de economische crisis is het voor veel installatiebedrijven (zowel actief in de E als W) nog steeds lastig om gekwalificeerd personeel te vinden. Structurele factoren als de dalende instroom van jongeren en de stijgende uitstroom door de vergrijzing zorgen er voor dat het steeds belangrijker wordt voor bedrijven om goed personeel aan zich te binden. Een manier om dit te doen is door te investeren in het personeel middels het aanbieden van opleidingen en trainingen.

Tweederde van de ondervraagde installateurs geeft aan de afgelopen twee jaar minimaal één training te hebben gevolgd bij bijvoorbeeld een fabrikant, groothandel of opleidingsinstituut. Het gaat dan gemiddeld om één training per jaar. De installateurs die de afgelopen twee jaar trainingen hebben gevolgd is gevraagd wat voor soort training de laatste was die zij gevolgd hebben. Dit betrof in bijna de helft van de gevallen (47%) een technisch, vakinhoudelijke training. Verder zijn trainingen, gericht op het product van een fabrikant populair (23%). In 21% van de gevallen ging het om een bedrijfsondersteunende training.

Maar liefst 80% van de ondervraagde installateurs heeft interesse in het volgen van trainingen. Trainingen gericht op techniek zijn volgens de installateurs het meest interessant: 62% vindt dit (zeer) interessant. Deze training zou bij voorkeur gevolgd worden bij een opleidingsinstituut zoals ISSO, Kenteq of OTIB, maar ook de fabrikant wordt door installateurs geschikt bevonden. Bijna de helft (49%) van de installateurs geeft aan (veel) interesse te hebben in producttrainingen, die men logischerwijs vooral bij de fabrikant zelf wil volgen (61%). De groothandel staat hierbij op een tweede plaats (22%). De interesse in commerciële en bedrijfseconomische/juridische trainingen is aanzienlijk lager. Een meerderheid heeft hierin (absoluut) geen interesse.



Voor fabrikanten liggen er dus kansen om hun klanten, de installateurs, aan zicht te binden door middel van trainingen en opleidingen. Niet alleen wat betreft trainingen die zich richten op de producten die de fabrikant voert, maar ook die met een meer technische en vakinhoudelijke insteek.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

USP Marketing Consultancy, Business Unit Installatie & Energie

Reinoud de Jager

Telefoon: 010-2066900

E-mail: dejager@usp-mc.nl

Internet : www.usp-mc.nl

Volg 'USP voor Afbouw & DHZ' op [Twitter](#)

Discussieer mee op de LinkedIn-group '[BouwMarketeer](#)'

Volg 'USP voor Bouw' op [Twitter](#)

Discussieer mee op de LinkedIn-group '[BouwMarketeer](#)'

Discussieer mee op de LinkedIn-group '[Corporatie & Beleid](#)'

Volg 'USP voor Corporaties' op [Twitter](#)



Volg 'USP voor Installatie' op [Twitter](#)

Discussieer mee op de LinkedIn-group '[BouwMarketeer](#)'

Volg 'USP voor Vastgoed' op [Twitter](#)

Technische verantwoording:

Voor dit onderzoek zijn in augustus 2012 104 telefonische enquêtes afgenomen onder E- en W-installateurs.