

# Tagdækkere skal mestre nye forretningsgreb.

31. juli 2015 - Medlemsnyhed

Med efteruddannelsen Master Roofer ruster tagpapleverandøren Eurotag Danmark nu sit netværk af tagpapentreprenører til markedets stigende krav om professionalisering og forretningsudvikling.

*"Efteruddannelse og salgskompetencer er en vigtig grundpille i håndværkerens forretning anno 2015",* siger direktør Peter Kranz om uddannelsen, der styrker tagdækkernes kompetencer mht. byggeteknisk kendskab, kvalitetssikring, udarbejdelse af tagrapporter og div. salgskundskaber.

Efteruddannelse og kompetenceudvikling vinder gradvist mere udbredelse på de danske byggepladser, hvor håndværkeren mødes med stødt stigende krav om specialisering og professionalisering. Både mestre og svende anerkender således faglig opkvalificering som et vigtigt parameter i kampen om fyldte ordrebøger og tilfredse kunder. Derfor har Eurotag Danmark, der er leverandør af verdens eneste Cradle to Cradle-certificerede tagpapprodukt Derbigum, introduceret en ny efteruddannelse for sit netværk af tagpapentreprenører.

## Styrker tagdækkernes salgskompetencer

Master Roofer-uddannelsen, som netop har genereret sit første kuld af færdiguddannede tagdækkere, har til formål at styrke deltagernes kompetencer, hvad angår byggeteknisk kendskab, kvalitetssikring, udarbejdelse af tagrapporter og ikke mindst div. salgskundskaber. Hermed håber Peter Kranz, der er adm. direktør hos Eurotag Danmark, at klæde tagdækkerne på til fremtidens krav fra kunder og samarbejdspartnere.

*- Efteruddannelse er en vigtig grundpille i håndværkerens forretning anno 2015. Det samme gælder salgskompetencer og evnen til at lande opgaver. Salg er efterhånden blevet et af de vigtigste redskaber i håndværkerens værktøjskasse, når han vil forvandle potentielle kunder til tilfredse slutbrugere,* siger han og fortsætter:

*- Som Master Roofer uddannes tagdækkeren i div. salgs- og serviceværktøjer, ligesom han får styrket sine teoretiske og praktiske kompetencer inden for udarbejdelse af tagrapporter, opmåling mv. Uddannelsen suppleres selvfølgelig af et solidt produktkendskab, og vi er ikke tvivl om, at den vil bane vejen for nye forretningsmuligheder blandt tagpapentreprenørerne.*

**Efteruddannelse giver flere opgaver**

## Medlemsnyhed

Indrykket af  
**Eurotag Danmark A/S**

Paludan-Müllers  
Vej 82  
8200 Aarhus N  
Danmark



[Se hjemmeside](#)



[Se hele profilen](#)



Bo Drejer er tagdækker hos Tranbjerg Tagdækning og har siden et nyligt overstået kursusforløb på Derbigums fabrik i Belgien kunnet skrive Master Roofer på visitkortet. Ifølge Bo giver uddannelsen nye muligheder for faglig opkvalificering og forretningsudvikling.

*- Hvis du vil drive en succesfuld forretning som håndværker, er det vigtigt at prioritere efteruddannelse og opkvalificering. På den måde tilegner du dig den nødvendige teoretiske og praktiske knowhow om alt fra byggeteknik samt salgs- og serviceoptimering til de seneste produkter og løsninger, som skal afføde morgendagens opgaver, fastslår han.*

### **Fokus på tagrapporter**

Et vigtigt element i Master Roofer-uddannelsen er oplæring i udarbejdelse af tagrapporter. Rapporterne genereres ved hjælp af en iPad, som tagdækkeren bruger til at registrere oplysninger, billeder mv. vedr. det givne tag, og som han efterfølgende sender til kunden. Derved undgår han det administrative arbejde ved selv at skulle udforme rapporten hjemme på kontoret. Peter Kranz forklarer:

*- På grund af tagrapportens information og dokumentation, som er langt mere udførlig end det typiske standardtilbud, rustes kunden til bedre at træffe en beslutning om tagrenovering. Og fordi tagdækkerne kan mærke, at der er et marked for denne type service, oplever vi allerede en stor efterspørgsel på uddannelsen.*

Synes godt om  0