

Erfolgsstory: Beldona lernt mit easylearn

Die Beldona AG ist Marktführerin im Einzelhandel bei Dessous und Bademode und in der ganzen Schweiz mit 66 Filialen vertreten. Dank easylearn bilden sich die 300 dezentral tätigen Filial-Mitarbeitenden schnell und effizient weiter.

Die Beldona AG arbeitet seit 2018 mit easylearn und nutzt die Module e-Learning, Studio und Wiki. Lerninhalte werden selbst erstellt und können via e-Learning erlernt oder im Wiki nachgeschlagen werden.

Yvonne Zinniker, Leiterin HR bei Beldona AG war bei der Evaluation und Einführung von easylearn massgeblich beteiligt und freut sich, dass die Lernplattform von den Mitarbeitenden breit genutzt wird.

Denn die Beldona AG hat mit der Einführung eines Learning Management Systems einen beachtlichen Wandel eingeleitet: Mitarbeitende bilden sich heute nach Möglichkeit mit e-Learnings weiter und sparen sich den Weg zum Hauptsitz. Beim Online-Lernen eignen sie sich Wissen in ihrem Tempo an und können im Verkauf so auch mal Leerzeiten mit Weiterbildung überbrücken.

Frau Zinniker, warum haben Sie sich für easylearn entschieden?

Das System bietet sowohl in technischer Hinsicht wie für die Anwender einfache Handhabungen. Für uns als relativ kleine Organisation können damit die Schulungsinhalte selber erarbeitet als auch die Nutzung auf einfache Weise vermittelt werden.



Welche Lerninhalte vermitteln Sie mit easylearn?

Aktuell vermitteln wir die Inhalte des gesamten Verkaufsprozesses. Zudem sind weitere Schulungen und Informationen zu den Themen Onboarding von neuen Mitarbeitenden, E-Commerce, Compliance usw. geplant.

Ist easylearn bei Ihren Mitarbeitenden akzeptiert?

Bereits vor der Einführung wurde viel über easylearn gesprochen. Die Mitarbeitenden haben sich auf das e-Learning-Tool gefreut und wenden easylearn regelmässig an.



Herausforderung: Das Schulungsprogramm der Beldona AG bestand ausschliesslich aus Präsenzs Schulungen. Damit verbunden waren hohe Reisekosten und -zeiten sowie fehlendes Personal in den Filialen.

Lösung: 2018 wurden erstmals e-Learnings für die Grundlagen des Verkaufs erstellt. Die Schulungen leiten Schritt für Schritt durch den Verkaufsprozess und vermitteln das Wissen immer in der gleichen Qualität.

Nutzen: Die aufwändigen Präsenzs schulungen konnten auf ein Minimum reduziert werden. Die Verkaufsmitarbeitenden müssen nur noch für die notwendige Praxis-Vermittlung an den Hauptsitz anreisen (Reduktion von 5 auf 2 Schulungstage). In weiteren Schritten sollen noch einige weitere e-Learning-Module aufgesetzt werden, um das Potenzial von e-Learning und Blended Learning noch stärker zu nutzen.



«Die Mitarbeitenden haben sich auf easylearn gefreut und arbeiten sehr gerne damit.»

Yvonne Zinniker, Leiterin HR Beldona AG