

Ihre Mitarbeiter überzeugen einfach durch Kompetenz!

Ausgangssituation

Jeder neue Mitarbeiter im Vertrieb wird sechs Wochen im Stammhaus ausgebildet. Auch für ein großes, international agierendes Unternehmen ist dies ein signifikanter Kostenblock. Laut Umfragen ist aber die Kompetenz der Mitarbeiter ein wichtiges Kaufkriterium für die Kunden des Unternehmens. Kompetente Entscheider schätzen den Vertrieb auf Augenhöhe. Die reine Preisdiskussion tritt in den Hintergrund.

Die Aufgabenstellung

Grundsätzlich sind die Präsenztrainings im Stammhaus hoch angesehen. Gerade die praktischen Übungen sind für den Kompetenzaufbau unverzichtbar. Aber hoher Zeitaufwand, mangelnde Flexibilität und hohe Kosten passen nicht mehr zu den wirtschaftlichen Zielen des Unternehmens. Ebenso wie die Wartezeit auf einen Trainingsplatz von bis zu 6 Monaten. Neue Mitarbeiter können in dieser Zeit nicht aktiv verkaufen. Allenfalls im Innendienst aushelfen. Die daraus resultierende geringe Produktivität neuer Mitarbeiter belastet die Landesgesellschaften enorm. Angesichts ambitionierter Wachstumsziele nicht mehr der richtige Weg.

Gesucht wurde deshalb eine Lösung, die geringere Kosten mit hoher Qualität der Ausbildung und maximaler Flexibilität kombiniert. Das Ziel: Kompetenzaufbau der Mitarbeiter vereint mit hoher Produktivität.

Kombiniertes Lernkonzept mit E-Kursen und Präsenztrainings

In der Konzeptionsphase hat die UNIVERSE EMEDIA GmbH Trainingsinhalte und didaktische Aufbereitung analysiert. Die Ergebnisse konnten auf zwei Kernpunkte verdichtet werden. Der Wissensstand der Teilnehmer zu Beginn der Ausbildung war sehr heterogen. Im Schnitt wurden zwei Wochen für die Angleichung benötigt. Die Aufbereitung einiger Basisinhalte war didaktisch nicht optimal an die Zielgruppe Vertrieb angepasst. Beide Punkte haben wir adressiert.

Neue Mitarbeiter im Vertrieb einer Landesgesellschaft bekommen nun direkt nach Ihrer Einstellung Zugriff auf didaktisch optimierte E-Kurse mit den Basisinhalten. Die E-Kurse sind in ein „Learning Management System“ (LMS) integriert. Sind alle integrierten Tests bestanden, ist die Voraussetzung für die Teilnahme am Präsenztraining erfüllt. So können neue Mitarbeiter schnell eingesetzt werden. Die Produktivität steigt.

Im Ergebnis des Gesamtprojektes hat unser Hersteller die Präsenztrainings im Stammhaus von sechs auf drei Wochen verkürzt. Die Einsparungen sind enorm. Auch die Trainer sind zufrieden. Homogenere Kurse und mehr Zeit für die Weiterentwicklung der Inhalte. So passen Wachstum und Kompetenzaufbau optimal zusammen.

Fazit

Kombinierte Lernkonzepte verbinden die Vorteile von E-Kursen und Präsenztrainings. Kosten können verringert werden, die Qualität steigt. Auch in der Präsenzphase. Ihre Kunden schätzen weiterhin die Kompetenz des Vertriebes, im Unternehmen steigt die Produktivität. Auch Ihre Mitarbeiter freuen die Flexibilität der Termingestaltung sowie die Breite des Ausbildungsangebotes. Ein Gewinn für alle Seiten.

Kontakt

UNIVERSE EMEDIA GmbH
Willy-Brandt-Allee 31b
23554 Lübeck

vertrieb@universe-emedias.de
www.universe-emedias.de