

eLearning-AWARD 2019

JOURNAL



KATEGORIE:
VERTRIEBSTRAINING

SIEGERPROJEKT:
Erfolgreich Verkaufen (B2B): Ein präsenzunabhängiges Blended Learning Training mit Personal Coaching (online)

PROJEKTRÄGER:
PROAKTIV® Management GmbH

Alternative Lernangebote für Kunden, die Onlinegestützte Weiterbildungen wollen Vorteile des Online Trainings mit der Option ergänzende Präsenzzeit zu buchen

Als Fortbildungsanbieter spürt man deutlich den digitalen Wandel der heutigen Zeit. Um die eigenen Trainingsangebote modern und attraktiv zu gestalten lohnt ein Blick über den gewohnten Tellerrand. Das vorliegende Projekt der PROAKTIV® Management GmbH legte ursprünglich den Fokus auf Präsenztrainings. Es entstand nun, auf Basis eines Blended Learning Konzepts, ein Online Training für Vertriebsmitarbeiter zu dem optional Präsenztrainings gebucht werden können.

Der allgemeine Trainingsmarkt erfährt aktuell einen Wandel hin zu einer Verstärkung der digitalen Orientierung. So müssen sich viele Trainingsanbieter an die neuen Gegebenheiten anpassen und mit der Zeit gehen. Die PROAKTIV® Management GmbH, ein Anbieter von Training und Beratung in Management und Verkauf, legte den bisherigen Fokus auf Präsenztrainings und wollte nun ein neues Angebot für ihre Kunden schaffen. Das Blended Learning Konzept „Erfolgreich Verkaufen (B2B)“ kombiniert Online Module und Online Personal Coachings mit der Möglichkeit Präsenztrainings ergänzend zu buchen. Durch die eTrainings für Vertriebsmitarbeiter sollen konkrete Verhaltensänderungen bei den Teilnehmern herbeigeführt werden. Dabei soll nicht auf die Individualität und Nachhaltigkeit von Präsenztrainings verzichtet werden. Die Teilnehmer beobachten, bewerten und schätzen unterschiedliche Verkaufssituationen in Videosequenzen ein und erhalten somit ein interaktives, ganzheitliches Lernerlebnis.

Lernbedarfe

Mit dem „Erfolgreich Verkaufen B2B“ sollte ein alternatives Lernangebot für Kunden, die weniger Präsenzzeit in die Weiterbildung der Mitarbeiter investieren wollen, geschaffen und eine langfristige Sicherung der Kundenbeziehung ermöglicht werden. Das Angebot sollte sich außerdem an Kunden richten, die ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreicher verkaufen wollen. Weiterhin sollten messbare Erfolge im Verkauf für die Kunden gewährleistet werden. Dies sollte über Selbsteinschätzungen vor und nach den Trainings geschehen

sowie über Fremdeinschätzungen von Führungskräften. Die kurzen Lerneinheiten der Online Trainings sind gut in den beruflichen Alltag zu integrieren und das Gelernte kann sofort in der Praxis angewendet werden. Eine klare Struktur des Trainings gewährleistet dabei eine einfache und zielgerichtete Userführung im LMS. Die Erhaltung der Individualität und Nachhaltigkeit von Präsenztrainings lag dabei im Fokus des Online Trainings.

Projektdurchführung

Vor Beginn des Projekts wurden mehrere Kundenworkshops mit langjährigen Bestandskunden durchgeführt, um die Bedarfe der Kunden als Basis für das Vertriebstaining umsetzen zu können. Die inhaltliche Konzeption erfolgte in Zusammenarbeit mit Vertriebstainern und Kundenberatern von PROAKTIV®. Die Trainer wurden in die Konzeption des Projekts und in die Drehbucheerstellung mit einbezogen und dienten als Experten bzw. Akteure in den Videosequenzen.

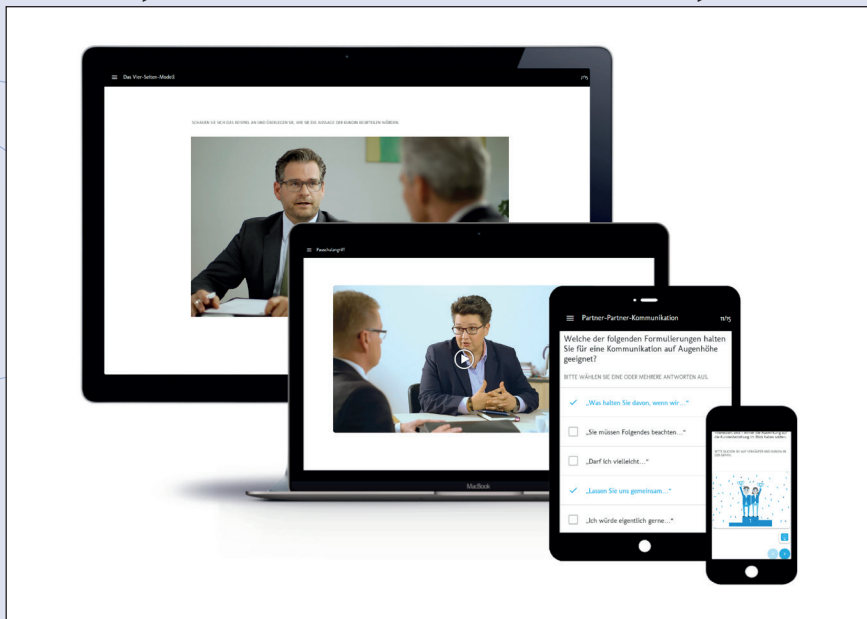
Eine ausgedehnte Testphase mit Test-Nutzern diente der Pilotierung über sechs Monate hinweg. Nach jedem Lernmodul wurde das Kundenfeedback aufgenommen und umfangreich ausgewertet, um die Lerninhalte bestmöglich an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen. Der Rollout erfolgte schließlich über Produktflyer, -schulungen und vertriebliche Produktpräsentationen. Außerdem gab es ausführliche Informationen auf der Website bzw. Landingpage sowie gezielte Mailings und Testzugänge für interessierte Kunden.

METHODEN

- Blended Learning
- Lernportal/Lernplattform
- Microlearning
- Web Based Training (WBT)
- Workplace Learning
- Mobile Learning
- Videotraining
- Personal Coaching



Videsequenzen veranschaulichen Verkaufsprozess



Die Grundlagen des Vertriebs liegen vor allem in einer strategischen Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs. Im Lernprogramm erfolgt die Qualifizierung u.a. durch die Analyse von Videosequenzen.

Projektergebnis

Die Erfassung der allgemeinen Akzeptanz der Nutzer erfolgt über ein Feedbackformular nach jedem Modul. Damit wird die Kundeneinschätzung zu den Videosequenzen, Lerneinheiten, generellen Lernmaterialien und zur Wirksamkeit des Gesamtkonzeptes abgefragt. Ein direktes Feedback wird bei den Personal Coaching Sessions eingeholt.

Durch die interaktiv gestalteten Lerneinheiten mit Videosequenzen sowie konkrete Aufgaben bzw. Checklisten wird der Praxistransfer gewährleistet. Jeder Nutzer hat ein Jahr Zugriff auf die Lernplattform und kann die Inhalte jederzeit wiederholen oder vertiefen. Außerdem ist es möglich die Inhalte zu speichern oder auszudrucken, sodass den Lernern ein permanenter Zugriff zur Verfügung steht.

Der Teilnehmer gestaltet das Training nach seinen eigenen Vorstellungen und wählt frei die Themen und den Vertriebscoach, der ihn letztlich coacht. Durch den Microlearning Ansatz der 15-minütigen Lerneinheiten ist ein „Training on the Job“ problemlos möglich. Das Mobile Learning schafft die Voraussetzungen für ein orts- und zeitungebundenes flexibles Lernen in individueller Geschwindigkeit.

Durch das Blended Learning Konzept der Vertriebsschulungen wird den Teilnehmern eine Kombination aus 5 Online Modulen

und 29 interaktiven Lerneinheiten sowie 6 persönlichen Online Coachings geboten. Je nach Lerntyp kann optional ein Präsenztraining hinzugebucht werden.

Fazit

„Der Aufbau der einzelnen Module ist überschaubar und simpel erklärt, auch sehr abwechslungsreich gestaltet. Es werden wertvolle Tipps mitgegeben. Nach dem Training habe ich oftmals versucht die Theorie in die Praxis umzusetzen: meistens war ich erfolgreich, weil selbst die logischsten Grundregeln des Vertriebs angesprochen werden und diese wieder in Erinnerung gerufen werden. Ich würde sagen eine gute Wiederholung, wer schon mal vor Jahren eine Ausbildung mit Schwerpunkt Verkauf/Vertrieb gemacht hat. Nach jedem Modul gibt es die Möglichkeit eines Online Trainings, ein Verkaufsgespräch zu trainieren finde ich persönlich super. Der Trainer übernimmt dabei die Rolle eines von mir selbst gewählten Kunden. Auf mein nächstes Online Training freue ich mich jetzt schon.“ – Lilli Stein, Außendienst/Vertrieb, Danemann El Noble Cigarro.

Durch die gezielte Umsetzung neuer Methoden innerhalb von Vertriebsmitarbeitern und einem umfangreichen Trainingskonzeptes, vergibt das eLearning Journal den diesjährigen eLearning Award in der Kategorie „Vertriebstraining“ an die PROAKTIV® Management GmbH. (Redaktion: **Sarah Meyer**)

PROAKTIV® Management GmbH

PROJEKTVERANTWORTLICHE:



Anja Fielitz
Head of Online Training

PROAKTIV® Management GmbH
Welfenstraße 22
81541 München

a.fielitz@careerpartner.eu
www.careerpartner.eu

INFO

Vorgaben:

Es wurde ein alternatives Lernangebot für Kunden geschaffen, die weniger Präsenzzeit in die Weiterbildung der Mitarbeiter investieren wollen. Dabei stand die Erhaltung der Individualität und Nachhaltigkeit von Präsenztrainings in den Online Trainings im Vordergrund.

Besonderheiten:

Durch das eingesetzte Microlearning lassen sich die Lerneinheiten problemlos in den Arbeitsalltag integrieren und den Teilnehmern steht ein 1:1 Einzelcoaching zur Verfügung.