

Workshop „Erfolgreiche Einführung von E-Learning“

Zielgruppe:

- Geschäftsführung / Unternehmensleitung
- Weiterbildungsverantwortliche / Projektleiter E-Learning
- IT-Beauftragte
- Fachbereiche

Voraussetzung:

Sie beabsichtigen E-Learning in Ihr Unternehmen einzuführen. Ggf. gibt es schon ein konkretes Projekt oder einen Lerninhalt aus einem Fachbereich, der über den Einsatz von E-Learning-Methoden und -Medien vermittelt werden soll. Nun stellen sich Ihnen folgende Fragen:

- Welche konkreten Inhalte sind geeignet für die Vermittlung via E-Learning?
- Welche Methoden und Medien setzen Sie dazu ein?
- Gibt es bereits Standard-Lernsoftware oder müssen Sie individuelle Inhalte produzieren?
- Produzieren Sie Inhalte selber oder lassen Sie diese über einen Dienstleister entwickeln?
- Wie finden Sie die geeigneten Anbieter?
- Welche Kosten kommen auf Sie zu und welche Lizenzmodelle gibt es?
- Wie sieht die Projektplanung aus?
- Wie stark werden interne Ressourcen eingebunden?
- Welche technologischen Voraussetzungen gilt es zu beachten?
- Wie verknüpfen Sie E-Learning mit klassischen Weiterbildungsmethoden?
- Wie schaffen Sie Akzeptanz für die neuen Lernformen bei Ihren Mitarbeitern und bei Vorgesetzten?

Die Ziele dieses Workshops:

- Alle relevanten Punkte, die Sie für die erfolgreiche Einführung von E-Learning in Ihrem Unternehmen beachten müssen sind nun bekannt.
- Sie können nun aktiv die Einführung von E-Learning an einem konkreten Projekt realisieren.
- Sie haben eine Check-Liste über alle relevanten Punkte, die es in Ihrem E-Learning-Projekt zu beachten gilt.

- Sie haben eine Projektgrobplanung, die Sie für Ihr konkretes Projekt nutzen können.
- Sie können eine grobe Budgetplanung aufstellen.
- Sie kennen die „Fallstricke“, die in einem solchen Projekt auf Sie zukommen können.
- Sie erkennen die Notwendigkeit zur Akzeptanzförderung und kennen die Möglichkeiten zur internen Projektkommunikation.

Die Inhalte des Workshops:

- Welcher Inhalt ist für E-Learning geeignet?
 - Definition der für den E-Learning-Einsatz geeigneten Inhalte anhand didaktischer und wirtschaftlicher Prämissen.
 - Bestimmung der geeigneten E-Learning-Methoden.
- Make or buy?
 - Entscheidungsmatrix für die Fragestellungen „Nutzen wir vorhandene Standard-Lernsoftware oder entwickeln wir individuelle Lösungen?“ und „Selber produzieren oder extern vergeben?“
- Wirtschaftliche Dimensionen und Auswahl der Anbieter:
 - Entwicklung eines groben Budgetplans für Ihr spezielles Projekt.
 - Entwicklung eines groben Anforderungskataloges für potentielle Anbieter.
- Projektplanung:
 - Entwicklung einer groben Projektplanung
 - Ermittlung der internen Ressourcen für dieses Projekt
- Akzeptanz und Kommunikation:
 - Übersicht über die Möglichkeiten zur Akzeptanzförderung
 - Interventionen bei Akzeptanz- / Projektproblemen

Dauer des Workshops:

1 Tag

Ihre Investition:

Der Preis für diesen eintägigen Firmen-Workshop in Ihren Räumen beträgt 1.600,00 EUR netto zzgl. MwSt..

Im Preis enthalten sind die Vorbesprechung der Inhalte und Termine sowie ein Fotoprotokoll des Workshops.

Reise- und Übernachtungskosten werden gesondert nach Aufwand berechnet.

Die konkreten Inhalte des Workshops sowie die Dauer und der Umfang werden im Vorfeld je nach Kenntnisstand und Zielrichtung mit Ihnen abgestimmt.

Nutzen Sie meine 10-jährige Erfahrung bei der Konzeption und Implementierung von E-Learning-Lösungen in Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größenordnungen.

Antwortfax an 07056 965222:

Ja ich buche den E-Learning-Orientierungs-Workshop zum Preis von 1.600,00 EUR netto zzgl. MwSt.. und zzgl. Reise und Übernachtungskosten nach Aufwand.

Firma: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Fax: _____

Wie viele Personen nehmen an diesem Workshop teil? _____

Unser bevorzugter Termin ist der: _____

Ihr Terminwunsch stellt keine verbindliche Terminzusage der salespotential GmbH dar.
Eine konkrete Terminvereinbarung erfolgt noch.

Für Rückfragen stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung:

salespotential GmbH
Jörg Ploski
Geschäftsführer
Angelstr. 40
75391 Gechingen
Tel.: 07056 926900
Mobil: 01520 918 59 52
E-Mail: joerg.ploski@salespotential.de

Ort / Datum

Firmenstempel und Unterschrift