

Workshop: Händlerqualifizierung mit E-Learning

Zielgruppe:

- Geschäftsführung / Unternehmensleitung
- Weiterbildungsverantwortliche
- IT-Beauftragte
- Vertriebsleiter
- Partnermanagement

Ausgangslage:

Sie vertreiben Ihre Produkte und Dienstleistungen über ein breites Händler- oder Filialnetz – national oder international. Somit liegt die Umsatzverantwortung bei Ihren Partnern oder in den Händen von Einzelhandelsunternehmen. Bei diesem „indirekten“ Vertrieb über externe Distributionskanäle kommt der Qualifikation der Handelspartner eine besondere Bedeutung zu. Es gilt zum einen das Wissen über die Produkte zu vermitteln, um eine optimale Kundenbetreuung zu erreichen und zum anderen die externen Verkäufer so zu motivieren, dass ein gesteigertes Interesse am Verkauf „Ihrer“ Produkte besteht.

Der Einsatz von „E-Learning“ in Kombination mit akzeptanzfördernden Kommunikationsmaßnahmen kann diese Ziele erreichen. In diesem Workshop werden Antworten auf die folgenden Fragen gegeben:

- Wie können Sie die Produktschulung schnell und effizient gestalten?
- Wie unterstützt Sie der Einsatz von E-Learning bei immer kürzeren Produktlebenszyklen?
- Wie erhöhen Sie die Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit Ihrer Qualifizierungsmaßnahmen?
- Welche technologischen Möglichkeiten bietet E-Learning für die Messung von Nachhaltigkeit und Effektivität Ihrer Qualifizierungsmaßnahmen?
- Mit welchen kommunikativen Maßnahmen schaffen Sie Motivation und Interesse bei den Verkäufern „Ihr“ Produkt erfolgreich zu verkaufen?

Die Inhalte des Workshops:

- Klärung der Ziele Ihrer Händlerqualifizierung:
 - Definition Ihrer Ziele und Ermittlung von Zielkonflikten.
 - Einsatzmöglichkeiten von E-Learning zur effizienteren Zielerreichung.

- Anforderungen an ein Händlerqualifizierungskonzept:
 - Klärung der Anforderungen.
 - Kombination unterschiedlicher Methoden und Medien.
 - Entwicklung eines nachhaltigen Qualifizierungskonzeptes.
 - Anpassung des Konzeptes auf die Bedürfnisse der Zielgruppen.
 - Internationalisierung.
 - Schnelle Aktualisierung der Inhalte.

- Die technologischen Anforderungen:
 - Klärung der benötigten Tools – Learning Management System, Autorensystem, Testsystem.
 - Technologische Anforderungen an die Lernsoftware.

- Die didaktischen Anforderungen:
 - Wie muss die Lernsoftware beschaffen sein?
 - Benötige ich Tests und Zertifikate zur Transfersicherung?
 - Was erwartet die Zielgruppe?

- Akzeptanzförderung und Motivation:
 - Gründe für oder gegen Akzeptanz Ihres Qualifizierungsangebotes.
 - Kommunikationsmaßnahmen zur Steigerung der Motivation und Akzeptanz.
 - Interventionsmaßnahmen bei Akzeptanzproblemen.

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 Workshop „Händlerqualifizierung mit E-Learning“ 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