

Learning Design für Hi-End Verkaufstraining

Ausgangssituation

- Spezialanbieter für Verhandlungstrainings
- Zielgruppe: Key Account Manager, Senior Sales, Sales Director und GF Verkauf
- Trainingskonzept mit hochkarätigen Trainern aus Verkauf und Einkauf
- Konzept soll modernisiert werden und ein begleitendes Lernen ermöglichen
- Kein LMS vorhanden
- Internationale Klientel, daher alles in Englisch

Unsere Leistungen

- Konzept eines 4-monatigen Lernpfads mit individuellem Onboarding in den Kurs, Persönlichkeitsprofil INSIGHTS MDI, 2 Präsenztrainings (zu Beginn und am Ende), 6 Lernvideos, 4 Live-Online-Trainings, Transferaufgaben
- Detailplanung der Abläufe für Präsenz und Live-Online-Trainings
- Drehbücher für Lernvideos in Cartoontechnik

Vorteile für den Kunden

- ✓ Der Zielgruppe angemessenes hoch professionelles Konzept
- ✓ Minimierung der Reisezeiten für die Teilnehmer
- ✓ Maximale Lernintensität und Praxistransfer
- ✓ Einfaches Handling der Module

