

Case Study 2 / Dynamische und individuelle Trainings vor Ort

Der Kunde und die Herausforderung

In einem Dienstleistungsunternehmen werden die eigenen angehenden Vertriebspartner bisher im hauseigenen Schulungszentrum auf ihre Aufgaben vorbereitet. E-Learning ergänzt bereits die Präsenzs Schulungen, kann diese aber nicht komplett ersetzen. Denn in den Filialen, am Point of Sale (POS), wird eine spezielle Technik eingesetzt, deren Bedienung im Vorfeld geübt werden muss. Die Corona-Auflagen machen zunächst Präsenzs Schulungen unmöglich. Außerdem können die Vertriebspartner wegen des akuten Personalmangels keine langen Fahrtwege mehr in Kauf nehmen.

Dirk Fischers Rolle

- Das Ziel und das gewünschte Ergebnis zusammen mit der Geschäftsleitung ermitteln
- Gemeinsam mit dem Schulungsleiter kurzfristig ein angepasstes Schulungskonzept erstellen
- Den Lernerfolg während der Pandemie und darüber hinaus sicherstellen
- Die Aufgaben des Schulungszentrums strukturieren und verlagern
- Die Trainings in den Filialen vor Ort durchführen
- Den Erfolg kontrollieren und ein regelmäßiges Feedback an Schulungsleitung und Geschäftsführung geben

Erzielte Ergebnisse

Bereits nach kürzester Zeit werden die Schulungen bei den Vertriebspartnern vor Ort durchgeführt. Die benötigte technische Ausstattung wird im Vorfeld durch einen Dienstleister aufgebaut. Die Vertriebspartner freuen sich über die neue Trainingsform und die eingesparte Reisezeit. Die Mitarbeitenden sind in ihrer vertrauten Umgebung. Die Motivation und die Lernbereitschaft sind deutlich gestiegen.