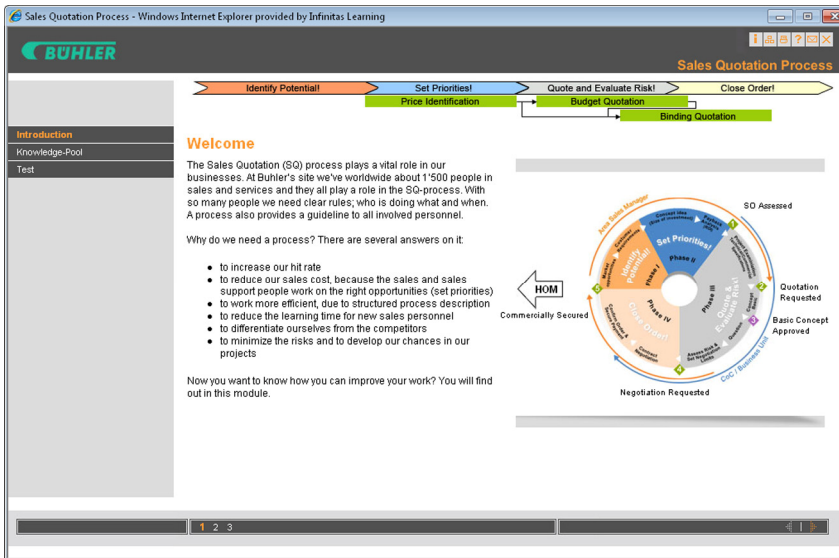


WBT „Der Verkaufszyklus“



Selbstlernmedium zur Vertriebserschulung

Auftraggeber
Bühler Group

Zielgruppe
Vertriebsmitarbeiter und Servicemitarbeiter

FEATURES

Über 1.200 Mitarbeiter der Schweizer Bühler Group werden im Rahmen einer Blended-Learning-Maßnahme fit für den Verkaufsprozess gemacht.

Mit dem von PRO4S und digital spirit erstellten Web Based Training erlernen die Mitarbeiter die wichtigen Schritte eines erfolgreichen Verkaufszyklus. Anschauliche Grafiken visualisieren die Inhalte; in klaren, prägnanten Formulierungen werden die wichtigsten Schritte eines erfolgreichen Verkaufsprozesses verdeutlicht und merkbar gemacht. Checklisten, Verfahrens- und Vertriebsdokumente stehen als Excel, PDF oder Word-Dateien zur Verfügung.

Aus dem Lernteil heraus können 30 Fragen interaktiv beantwortet werden. Im Testteil löst der Lerner zehn zufallsgesteuert zusammengestellte Aufgaben aus allen Kapiteln und bekommt eine Rückmeldung über seine Erfolgsquote.

Bühler sichert mit diesem Medium die schnelle und flächendeckende Einführung seiner neuen Vertriebsstrategie in allen Ländern. Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und Service sprechen eine Sprache und arbeiten Hand in Hand in einem einheitlichen, optimierten Verfahren.