

Sales Adventure (Adventure-based Learning™)

Beschreibung:

Die von der Core-Competence GmbH entwickelte Sales Adventure Methode™, wird als eine Ergänzung zu den traditionellen Methoden wie Beratung, Training und Coaching eingesetzt, um Wissen, Kompetenz und Motivation Ihrer Mitarbeiter zu steigern. People at Work nutzt die Methode und entwickelt die Inhalte entsprechend der spezifischen Kundenanforderungen und unterstützt seine Kunden bei der nachhaltigen Implementierung.

Die Teilnehmer erhalten anspruchsvolle Aufgaben aus der Praxis, die es realitätsbezogen und effizient zu lösen gilt. In einem kurzweiligen Wechselspiel zwischen kompakten Lerneinheiten und direkt folgender Anwendung des Erlernten, werden in virtuellen Szenarien relevante Wissensseinheiten vermittelt.

SalesAdventure™ läuft auf einer webbasierten Plattform, kann also zu jeder Zeit und an jedem Ort flexibel genutzt werden. Die Anzahl der Teilnehmer ist unbegrenzt.

Mit SalesAdventure™ steigern unsere Kunden die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter spürbar und nachhaltig:

Zielsetzung:

Mit **Sales Adventure** steigern Sie Motivation und Kompetenz Ihrer Mitarbeiter ganzheitlich, messbar und nachhaltig. Die Vorteile für Ihren Unternehmenserfolg:

- Erreichen einer großen Menge an Personen gleichzeitig, um die neuen Verkaufsprozesse und Gesprächsleitfäden zu trainieren und zu verankern
- Steigerung der Produktivität
- Wissensvermittlung
- Verhaltenstraining
- Motivation zum Denken und Handeln
- Erreichen des gleichen Niveaus aller Personen durch den gleichen Coach und die gleichen Prozesse
- Verfestigung einer positiven Einstellung zu den neuen Strategien
- Animieren der Mitarbeiter durch interessante Elemente, Aufgaben und Etappen zum Wettbewerb (spielerisches Lernen)
- Möglichkeit für die Mitarbeiter in einer virtuellen Welt, die neuen Prozesse und Leitfäden an verschiedenen Kundentypen auszuprobieren
- Möglichkeit für die Mitarbeiter, jederzeit das Erlernte üben und verfestigen zu können.
- Flexibler Einsatz bezogen auf den Zeitpunkt, die Lerngeschwindigkeit und die Erlebnispfade

Zielgruppe:

Alle Unternehmen, die Wissen und Praxis-Knowhow an eine große Anzahl von Mitarbeitern vermitteln wollen.

Consulting

Training

Coaching

Analysieren

Optimieren

Umsetzen

People at Work bietet mit einem integrierten Gesamtkonzept aus

Methodik . Training
Beratung . Software

exakt die zum Erfolg notwendigen Vertriebsinstrumente, die Unternehmen systematisch zu mehr Umsatzwachstum führen. Mit der vielfach praxiserprobten Methode gelingt es, vorhandenes Vertriebspotenzial auszuschöpfen und neue Chancen zu generieren.

Besser Verkaufen,

bessere Instrumente.

Faxmitteilung

(Bitte ausgefüllt faxen an: 089 – 98 29 29-29)

[] Gerne würden wir mehr erfahren, bitte kontaktieren Sie uns

Unternehmen / Organisation

Funktion

Bestellername (Herr / Frau)

E-Mail

Adresse (bitte kein Postfach)

Telefon / Fax

Unterschrift / Stempel

PeopleatWork

The Sales Intelligence Company

People at Work AG | Stahlgruberring 7a | 81829 München
Tel. +49 (0) 89 – 98 29 29-0 | Fax: +49 (0) 89 – 98 29 29-29
www.people-at-work.com | www.paw-trainings.com |
info@people-at-work.com