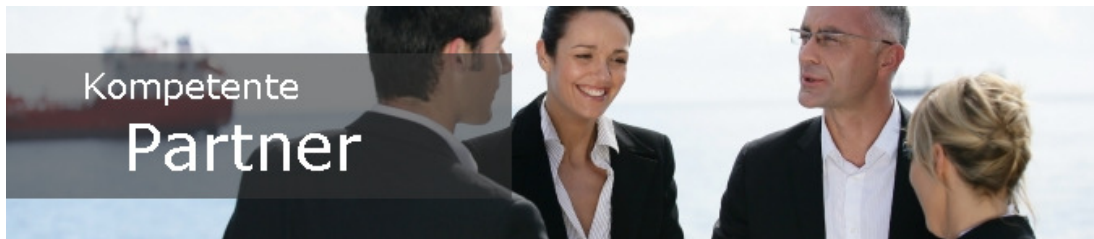


Praxisbeispiel



Situation:

Eine Unternehmensgruppe aus der Chemiebranche ist mit über 1.500 Mitarbeitern und zwei Dutzend Gesellschaften weltweit vertreten. Repräsentanten und Vertretungen in mehr als 50 Ländern sorgen für den internationalen Vertrieb der Produkte. In einer einmal jährlich stattfindenden Tagung am Unternehmenssitz werden sie über aktuelle Produktneuerungen und Marktentwicklungen informiert.

Zwischen den Tagungsterminen unterstützt das Unternehmen die Partner mit Präsentationsmaterialien und Produktspezifikationen, die per e-Mail verschickt werden. Eine Möglichkeit, zu kontrollieren, ob und inwieweit das Wissen im Anschluss genutzt wird, ist dabei nicht gegeben.

Lösung:

Das Unternehmen nutzt die 21 LearnLine-Lösung um die Effizienz in der Wissens- und Informationsvermittlung zu steigern. Die Produktverantwortlichen im Unternehmen erstellen dazu interaktive Online Trainings, die jeweils alle wesentlichen Daten und Fakten über die Anwendungsbereiche zu einem Produkt beinhalten. Im Internet lernen die internationalen Vertriebspartner mit einem durchschnittlichen Bearbeitungsaufwand von jeweils ca. 45 Minuten die Eigenschaften der Produkte und deren Einsatzmöglichkeiten kennen und erhalten genaue Einblicke in die aktuellste Markt- und Wettbewerbssituation.

Ergebnis:

Mehrere hundert Vertriebsmitarbeiter und –Partner weltweit nutzen die Vertriebstrainings im Internet. Am Unternehmenssitz werden ihre Bearbeitungsfortschritte mit Hilfe einer Online-Lernplattform zentral kontrolliert und gesteuert.

Der Ablauf der jährlichen Vertriebsveranstaltung kann deutlich schlanker und effizienter gestaltet werden: die Nutzer verwenden die Online Trainings, um sich auf die Tagung vorzubereiten, in spezifische Tagungsveranstaltungen wird das Wissen aus den e-Learning-Modulen vertiefend behandelt. Die mit der Tagung verbundenen Reisekosten auf Seiten des Unternehmens sinken deutlich.

Kontakt:

21 LearnLine AG

e-Mail: office@21LL.com

Internet: www.21LearnLine.com