

Beratungsmandate (6)

Personalentwicklung : Entwicklung eines Trainingsportfolios für den Vertrieb

Ausgangssituation

- Viele neue Mitarbeitende in Marketing- und Vertriebsfunktionen
- Uneinheitliche Qualifizierung – keine Standards
- Keine Differenzierung zwischen Anfängern und Experten
- Kunden verlangten nach höherer Beratungskompetenz

Zielsetzung

- Konzeption eines vertriebsorientierten Trainingsportfolios, welches
 - für Newcomer genauso Trainings vorhält wie für Experten und Spezialisten
 - und zusätzlich Fach- Sozial- und Methodenkompetenzen abdeckt
 - möglichst Manager + interne Fachexperten mit einbezieht
- Gleichzeitige Entwicklung und Implementierung einer effizienten Ablauforganisation

Vorgehensweise

- Interne Workshops zur Bedarfsfeststellung
- Benchmark mit anderen Unternehmen
- Marktanalyse / Ausschreibung und Auswahl externer Partner
- Pilottrainings zur raschen Überprüfung der Praxistauglichkeit
- Einbindung von Managern bei der inhaltlichen Gestaltung der Trainings
- Umfangreiche Kommunikation in die Organisation + regelmäßige Information des Betriebsrates
- Kontinuierliche Projektfortschrittsberichte an die Geschäftsführung
- Implementierung einer Train the Trainer Qualifikation für interne Experten

Resultat / Nutzen

- Zielgruppen spezifische Trainings wurden implementiert
- Qualitativ hochwertige Trainings tragen zum Vertriebs Erfolg bei
- Effiziente Ablauforganisation ermöglicht Abwicklung einer z.T hohen Anzahl von Trainings
- Sehr hohe Akzeptanz durch Einbindung interner Experten
- Die Trainingskompetenz konnte zunehmend auch für Kundens Schulungen verkauft werden