



Herzlich Willkommen !

Warum Sie als Verkaufstrainer mit learn2sell erfolgreich sein werden:

Das Marketing Management Team Hamburg entwickelte mit learn2sell eine multimediale Lernsoftware fuer den Bereich Vertrieb/Verkauf. Sie haben die Moeglichkeit an unserem Konzept mitzuarbeiten. Damit Sie ein Bild von uns bekommen, vorab einige Informationen zu unserem Unternehmen und learn2sell.

Seit 1993 bieten wir Beratungs- und Trainingserfahrung, gezieltes Marketing Know How und Vor-Ort-Management an. Wir betreuen unsere Kunden ganzheitlich, geben Ideen und helfen bei der Strategie und Umsetzung der erarbeiteten Marketing-Maßnahmen. Zu unseren Kunden zaehlen namenhafte Firmen aus Handel, Handwerk, Industrie und Dienstleistung.

learn2sell ist das Ergebnis aus unseren Erfahrungen und Visionen. Das Kompetenzteam, bestehend aus dem Geschaefsfuehrer Kurt Buck und seinen Verkaufstrainern, buendelte in learn2sell das Verkaufswissen aus 10 Jahren Seminarerfahrung mit ueber 3000 Seminarteilnehmern.

Wir bilden Sie als Konzeptpartner fuer Ihren Erfolg aus:

1. Sie erhalten umfangreiche Information fuer die Vermarktung von learn2sell.
2. Wir bilden Sie intensiv im Bereich blended learning aus.
3. Sie erhalten einen umfangreichen Trainingsleitfaden fuer die Workshop-Gestaltung.
4. Wir begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Projekte.
5. Ein staendiger Dialog fuehrt zu einer guten Partnerschaft.

Multimediales Lernen ist das Kapital fuer die Zukunft.

Das Thema blended learning steckt in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Aktuell schaezt man fuer berufliche Weiterbildung den Anteil der Computertrainings auf durchschnittlich gerade einmal 6,5%. In Anbetracht des enormen Potenciales, ein verschwindend geringer Anteil.

In den Laendern Schweden, Niederlanden und Großbritannien ist diese Moeglichkeit der innovativen Weiterbildung schon weiter voran geschritten.

Das Ergebnis einer Befragung der Top 350 Unternehmen der deutschen Wirtschaft von unicmind.com ergab unter anderem, dass nur 6% der Unternehmen, die multimediales Lernen anwenden, dieses in dem Fachbereich Vertrieb einsetzen.

Dies ist ein sehr bemerkenswertes Ergebnis, denn eigentlich sollten die marktnahen Bereiche, wie Marketing und Vertrieb, dafuer Sorge tragen, dass das Know How des Unternehmens dort verfuegbar ist, wo im Dialog mit dem Kunden Problemloesungen entstehen.

Ein Blick auf das Marktpotential zeigt die Zukunft auf:

BRD 1,2 Mio KMU-Betriebe aller Branchen. Gerade hier setzt learn2sell an.

Wann ist multimediales Lernen erfolgreich?

Eine Studie von Friedrich Hagedorn ermittelte folgende fuenf Ergebnisse, nach denen blended learning in Klein- und mittelstaendischen Unternehmen am ehesten dann erfolgreich ist, wenn:

mediale Lernangebote durch qualifizierte personale Angebote begleitet werden (Beratung, Coaching, Tutoring etc.); learn2sell wird ausschließ-lich von qualifizierten Partnern angeboten.

betriebliche Entscheider und Ausbilder vom Nutzen computerbasierter Lern-Anwendungen ueberzeugt werden koennen; learn2sell Pilotprojekte und Referenzen beweisen die Vorzuege.

die Beschaeftigten rechtzeitig in die Konzeption und Vorbereitung von medialen Lern-Settings einbezogen werden (Verantwortung uebernehmen); learn2sell bietet Workshops fuer begleitendes Lernen (blended learning) an.

auch das medienunterstuetzte Lernen durch Gratifikationen, Erlebnisse und andere Sekundaereffekte attraktiv gemacht wird; learn2sell foerdert die Eigenmotivation.

Qualifizierung, Lernen und Weiterbildung zum anerkannten Bestandteil von Unternehmenskultur und Unternehmensentwicklung werden (Motivation, Akzeptanz); learn2sell foerdert Verkaufserfolge

Diese Anforderungen sind in unserem Konzept learn2sell beruecksichtigt.

Beduerfnisse der Zielgruppe und Nutzen durch learn2sell

Die wichtigsten Argumente fuer die multimediale Lernsoftware learn2sell sind wie folgt:

Effizientere Weiterbildung der Vertriebsmitarbeiter durch die Moeglichkeit des permanenten Zugriffs auf das Programm.

Praxisorientiertes Training durch Beispiele aus der jeweiligen Branche.

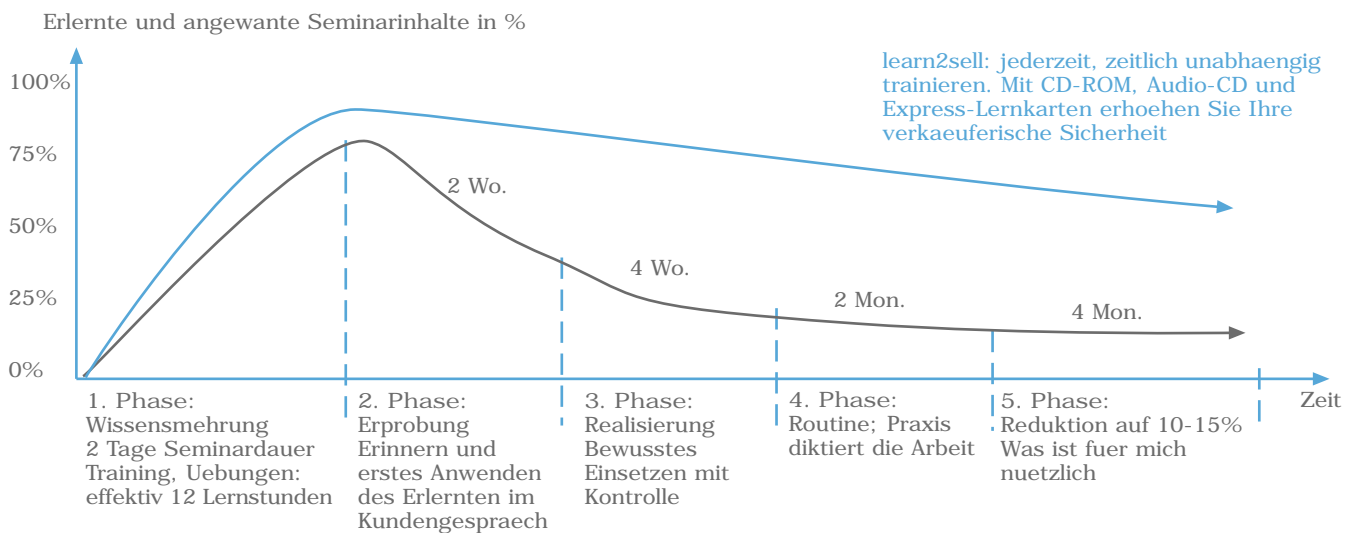
Kostensenkung, weil Seminar- und Reisekosten der Mitarbeiter gespart werden.

Hoehere Umsaetze, da die Mitarbeiter sich jederzeit und sogar direkt vor dem Verkaufsgespraech die notwendigen Techniken abrufen oder anhoeren koennen.

Nachhaltiges Trainieren erhoehrt die Transferquote fuer das Verkaufsgespraech.

Ausbau der verkaeuerischen Faehigkeiten mit learn2sell

Transferquote von Inhalten und Techniken aus Verkaeuer-Seminaren (Telefon-Umfrage bei 50 KUM-Betrieben in Norddeutschland 09/02 - 12/02.)



Die Erfahrungen unserer Kunden

Große Industriebetriebe z.B. aus der Fenster und Türen Branche wie Aldra GmbH, TMP GmbH und Gayko GmbH setzen learn2sell bereits fuer ihre Außendienstmitarbeiter ein. Handwerkskammern in Deutschland nutzen learn2sell fuer Ihre Meisterausbildung.

Aufgrund unserer ersten Werbeaktivitaeten in der Fachpresse erhalten wir viele Einzelbestellungen aus KMU.

Aus diesem Anwenderkreis einige Stimmen von Usern der Verkaeufner-Trainings-Software learn2sell, die unseren versprochenen Kundennutzen bestaetigen:

Unternehmer Dipl. Ing. Stefan Broemse aus Haldensleben unterstuetzt den Einsatz von learn2sell bei seinen Mitarbeitern und demnaechst auch bei seinen Kunden:

„Selbst- oder Eigenmotivation ist Hauptbestandteil von guten Verkaeufern, die ja als Einzelkaempfer im Markt erfolgreich agieren wollen. Wer selbst motiviert ist, kann andere begeistern.“

Das Unternehmen Aldra in Marl setzt learn2sell fuer den eigenen Außendienst und fuer ausgewaehlte Haendler-Kunden ein.

„Ziel ist es, die Sicherheit bei den Verkaufsberatern in der Produktargumentation und der Abschlussphase zu trainieren,“ so der Verkaufsleiter Herr Foitzik.

Herr Kathke, Fachbereichsleiter der GFA, der Handwerkskammer Hamburg, sieht learn2sell fuer die Nachwuchsarbeit in der Meisterausbildung als notwendig an.

„So koennen die Meisterschueler das Thema Marketing und Verkauf auf moderne Art und Weise fuer sich erschließen. Die vielen Gespraechsbeispiele und Checklisten sind eine gute Unterstuetzung. Ich setze learn2sell fuer die Meisterausbildung ein.“

Anforderungen an die Vertriebstrainer

Das Marketing Management Team sucht engagierte, dynamische Partner die mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertriebstraining und/oder Verkaufsseminaren haben. Sie sind aufgeschlossen fuer neue Medien und haben ein Wirtschaftsstudium mit Schwerpunkt Marketing absolviert. Was aber nicht zwingend erforderlich ist, denn die Praxis steht bei uns im Vordergrund. Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder e-Mail.



Pruefen Sie Ihre Chancen,
sprechen Sie mit uns!

Mit learn2sell entwickeln
Sie Ihre selbstaendige Existenz!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
Das learn2sell - Team

kurt buck . learn2sell
große bleichen 12 . 20354 hamburg
fon: 040/35 71 31 37 . fax: 040/35 71 31 88
www.learn2sell.de . info@learn2sell.de

