

# eLearning-AWARD 2021

JOURNAL



KATEGORIE:  
**BLENDED LEARNING**

SIEGERPROJEKT:  
**mehrWERT - Vertriebsprofi werden und bleiben**

PROJEKTTRÄGER:  
**TTI, Inc. - Europe**  
**Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH**

## **Vertriebsschulungen 2.0: Analoge und digitale Instrumente fusionieren** **Adäquater Ersatz von Präsenzschulungen**

Im Vertrieb arbeiten häufig Mitarbeiter mit unterschiedlichen Erfahrungen und Wissensständen in Teams zusammen. Diese mit einer digitalen Lernplattform bedarfs- und vor allem kompetenzgerecht zu erreichen, stellt hohe Anforderungen an praktikable eLearning-Projekte. Das Distributionsunternehmen TTI, Inc. hat nun mit dem Online-Trainingsprogramm mehrWERT von der Konica Minolta Academy diesen Weg beschritten.

Gemeinsam mit seinem Forschungs- und Entwicklungspartner, der Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH, setzt das Unternehmen auf einen cleveren Mix aus Kurzvideos, Dokumenten und Selbstüberprüfungen, bei denen stets die oberste Prämisse einer erfolgreichen Vertriebsabteilung im Fokus steht: die Vermittlung des mehrWERTes für den Kunden. TTI, Inc. stellt mit seinen über 1.400 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen an mehr als 40 Standorten in Europa eine Herausforderung für die Entwicklung eines diversifizierbaren eLearning-Tools dar.

### **Lerninhalte**

Aufgrund des unterschiedlichen Alters, der Erfahrungen und Sprachen der dezentral agierenden TTI Vertriebsmitarbeiter stellte die Umsetzung eines überregionalen Vertriebs-Basistrainings bisher eine große Herausforderung dar. Die Suche nach einem wertebasierenden Lernkonzept, welches harmonisierte Inhalte kultur- und regionsübergreifend vermittelt, gab den Ausschlag für die Zusammenarbeit mit der Konica Minolta Academy. In der Entstehung von mehrWERT wurden existierende Vertriebstrainings auf regionaler Ebene analysiert und anschließend zentral die Schnittstellen zur Basisanforderung ermittelt. Durch mehrWERT ist die Zusammenführung der wertebasierten TTI Vertriebsphilosophie unter Berücksichtigung regionaler Anforderungen geglückt.

### **Projektverlauf**

Für den Rollout des ursprünglich als interne Schulung für die Konica Minolta Business Solutions angedachten Blen-

ded Learning Programms bekamen sämtliche Vertriebsmitarbeiter Zugang zu den Web-based Trainings. Die Teilnahme an dem Programm inklusive der Online Coaching Sessions wurde den Arbeitsteams freigestellt. Kommuniziert wurde das Programm über die News-Funktion des Learning Management System (LMS) und das firmeninterne Social Network.

Neben Fachexperten, Management und firmeneigenen Vertriebstrainern der Konica Minolta Business Solutions wurden auch die Stakeholder von TTI Europe in den Entwicklungsprozess miteinbezogen. So wurde TTI Europe zum Referenzkunden im Bereich des innovativen Blended Learning-Konzeptes.

Nachdem das Trainingsprogramm von mehreren hundert Beschäftigten der Konica Minolta Business Solutions sowie bei TTI durchlaufen wurde, entschied man sich zudem, das Programm für weitere externe Kunden zur Verfügung zu stellen.

### **Projektergebnis**

Gegliedert ist der mehrwöchige Trainingsablauf von mehrWERT in konsequent aufeinander abgestimmte Schritte, die sich am Vertriebsprozess orientieren. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, d.h. die Vertriebsteams, beginnen stets mit einer siebenteiligen Reihe webbasierter Trainings. Als audiovisueller Baustein der Web-based Trainings (WBTs) erwartet die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen hier eine Kurzvideoreihe zur Vermittlung der Inhalte. Verknüpft werden die Kurzvideos (ca. 10-15 min.) jeweils

## METHODEN

- Blended Learning
- Web Based Training (WBT)
- Mobile Learning
- Videotraining
- Webinare



## Das Spiel ist eröffnet: die grafische Ausführung von mehrWERT ist an Alltagsituationen angelehnt

Anhand **anschaulicher Grafiken** werden die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen fast spielerisch in realitätsnahe Szenarien geführt. Beginnend mit dem ersten Frage Satz in einer Vertriebssituation bis hin zu taktischen Fragestrategien (im Bild) bildet mehrWERT den (zukünftigen) Alltag eines Vertriebsprofis authentisch ab.

mit einer Handlungsempfehlung, um den Vertriebsmitarbeiter bei der Umsetzung der Inhalte im Arbeitsalltag zu unterstützen.

Eine gleichermaßen effektive wie auch clevere Funktionalität stellen die zwischengeschalteten Lernquizzes dar, anhand derer der Lerner ein motivierendes Tool zur unmittelbaren Selbstüberprüfung der vorangegangenen Lerninhalte an die Hand bekommt. Für die Implementierung der neuen Kenntnisse im Arbeitsalltag stehen zudem eine Reihe von Downloads zur Verfügung, wie beispielsweise Vertriebsunterlagen, die in den Videos vorgestellt wurden, sowie schriftliche Zusammenfassungen der Kursinhalte. Der selbstgesteuerte Lernprozess wird durch acht Online Coaching Sessions erweitert, in denen sich die Lerner in ihren Vertriebsteams über die Trainingsinhalte und die Umsetzung der jeweiligen Handlungsempfehlungen austauschen. Die Online Coaching Sessions nehmen stets direkten Bezug auf das vorangegangene Web-based Training.

Im Gegensatz zur Nutzung durch Berufseinsteiger hat sich bei der Nutzung von mehrWERT durch Führungskräfte ein Modell bewährt, bei dem erfahrene Coaches der Konica Minolta Academy den Führungskräften des Kundenunternehmens direkt anwendbares Know-how weitervermitteln. Ergänzt wird das Online Training durch ein „Lerntagebuch“, das den Lernprozess begleitet, reflektiert und letztlich die

Umsetzung der Handlungsempfehlungen als zentralen Faktor von mehrWERT individuell dokumentiert.

### Fazit

Da das Trainingsprogramm mehrWERT sowohl intern in der Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH Anwendung findet, als auch dem Partnerunternehmen TTI als Referenzkunden zur Verfügung steht, konnte das Projektergebnis bereits doppelt evaluiert werden. Hierbei überwiegen mehrheitlich die positiven Stimmen. So hebt TTI in einem ersten Monitoring die Flexibilität von mehrWERT hervor: „Zusammenfassend kann gesagt werden, dass TTI viele positive Ergebnisse dieses Programms erkennt. Wir haben jetzt auf europäischer Ebene harmonisierte Verkaufsmethodiken, auf die wir zurückgreifen können, unabhängig davon, in welchem Land wir geschäftlich tätig sind“, fasst Adrienne Sedlacek, Training Manager von TTI, die Vorteile von mehrWERT zusammen. Der Ansatz, den Vertriebsteams die Entscheidung zu überlassen, weiterführende Präsenztrainings zu organisieren oder auf gleichwertige, effektive Online Sessions zurückzugreifen und somit, mit Blick auf die Einschränkungen durch Corona, den Charakter des Blended Learning elegant ins digitale Zeitalter zu überführen, überzeugte die Jury. So wurde mehrWERT mit dem eLearning AWARD 2021 in der Kategorie „Blended Learning“ ausgezeichnet.

Redaktion: **Jacob Sablotny**

## INFO

### Vorgaben:

Bei TTI: Führungskraft sollte im Kursverlauf mindestens 2-3 Wochen Vorsprung gegenüber ihres Vertriebsteams haben. Gesamter Kurs kann im Vorhinein absolviert werden, um die Inhalte optimal mit dem Team nutzen zu können.

Bei Konica Minolta: Kommunikation über LMS, firmeninternes Netzwerk oder Präsenzmeetings. Die Teilnahme an mehrWERT für Vertriebsmitarbeiter ist freiwillig.

### Besonderheiten:

mehrWERT entstand durch synergetische Kooperation zwischen entwickelndem Unternehmen und seinem Referenzkunden. Enge Zusammenarbeit und sehr große Teilnehmerzahlen erlaubten stetige Evaluierung und breite Datenbasis für praktikable und skalierbare Funktionalität des Programms.

## TTI, Inc. - Europe

PROJEKTVERANTWORTLICHE:



**Adrienne Sedlacek**  
Training Manager

TTI, Inc.  
Ganghoferstr. 34  
D-82216 Maisach-Gernlinden

adrienne.sedlacek@de.ttiinc.com  
www.tti-europe.com

## Konica Minolta Deutschland

PROJEKTVERANTWORTLICHER:



**Jörg Libal**  
Head of Academy

Konica Minolta Business Solutions  
Deutschland GmbH  
Europaallee 17  
D-30855 Langenhagen, Germany

joerg.libal@konicaminolta.eu  
www.konicaminolta.de/academy