



VERTRIEBS-
OPTIMIERUNG

DURCH

BLENDDED LEARNING

BLENDED LEARNING KONZEPT

BLENDED LEARNING von Aull Sales Success integriert Präsenz-
elemente mit Online-Training und verbindet so das Beste aus beiden
Trainingswelten.

Denn im Präsenztraining, geprägt durch viele praxisrelevante Übungen mit Video-Feedback sowie Austausch in der Lerngruppe und mit dem Trainer, entstehen intensive persönliche und Lern-Erfahrungen. Und nach dem Präsenztraining beginnt nicht – wie leider oft üblich – die Phase des Vergessens, sondern eine einjährige Praxisphase mit 14-tägig freigeschalteten Lernmodulen online und begleitendem Coaching. Auf diese Weise wird das Verständnis der digitalen Lernplattform sowie der vertrieblichen Erfolgsmethoden, Verbindlichkeit im Lernprozess und schließlich nachhaltige Vertriebsoptimierung erzielt.

Eine vorgeschaltete Analyse der Vertriebskompetenzen ermöglicht die Optimierung des Präsenztrainings und dient als Grundlage für das Coaching in der Praxisphase. Im Bild ist ein individueller Kompetenz-Überblick dargestellt.

Das **BLENDED LEARNING** von Aull Sales Success ist in deutscher und englischer Sprache verfügbar.

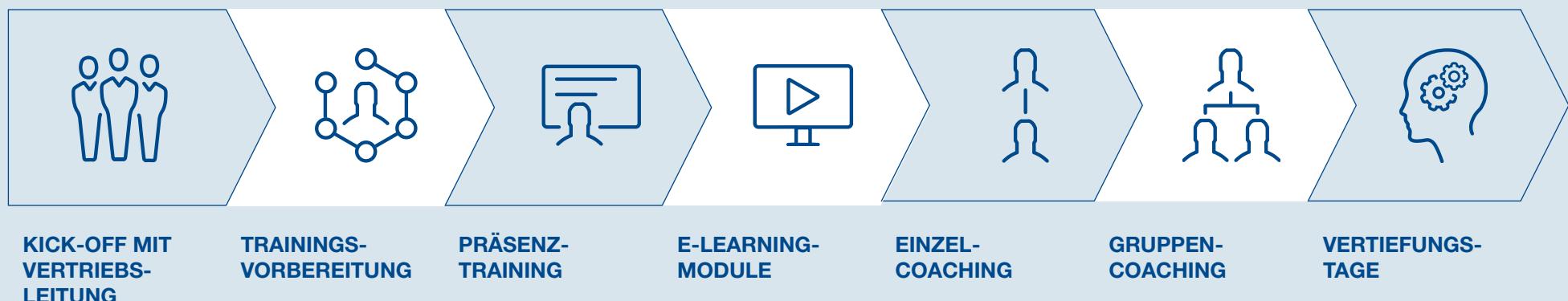


DER PROZESS

Mit unseren Blended-Learning Programmen erzielen wir nachhaltige Verhaltensverbesserungen und Vertriebsergebnisse.

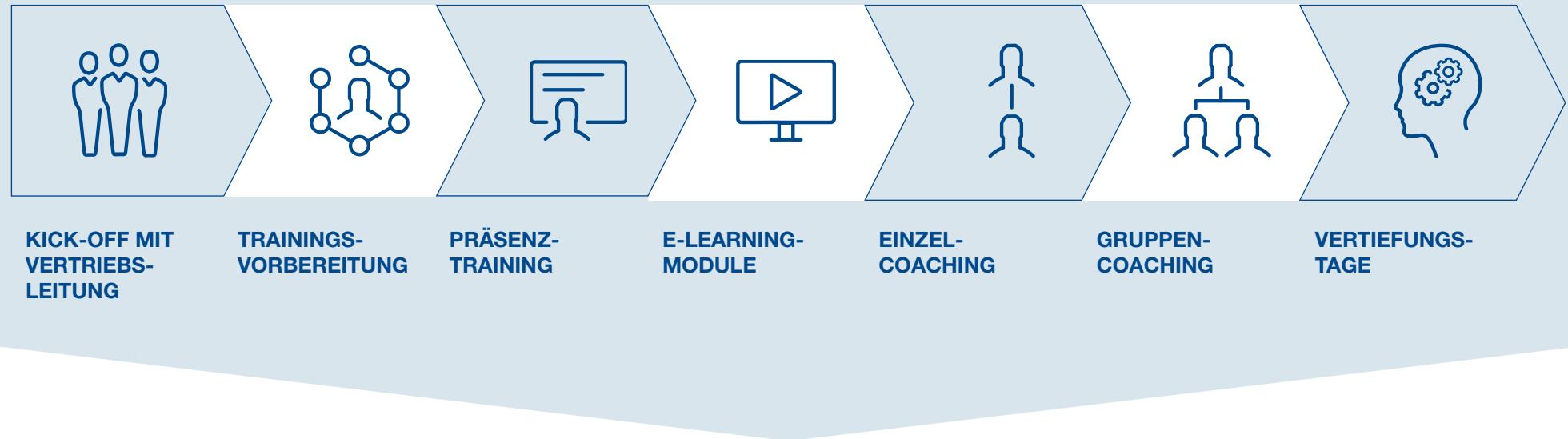
In der Praxisphase nach dem Präsenztraining setzen sich die Mitarbeiter über einen Zeitraum von einem Jahr immer wieder mit optimalen Methoden und ihrem eigenen vertrieblichen Verhalten auseinander. Und das tun sie durch impulsgesteuertes Arbeiten mit den Online-Video-Kursen und Online-Coaching.

Dabei werden sie regelmäßig zum Üben sowie zum Praxistransfer angeregt und erhalten kontinuierlich Unterstützung. Darüber hinaus entsteht durch die festen Coachingtermine Verbindlichkeit im Lernprozess. Auf diese Weise wird der Vertrieb wirkungsvoll und nachweisbar optimiert.



Der Blended-Learning Prozess kann bezüglich Ausprägung und Schwerpunkten auf Ihr Unternehmen individuell angepasst werden.

DER PROZESS



Der BLENDED LEARNING Prozess beginnt typischerweise mit einem Kick-off, bei dem mit der Vertriebsleitung das Programm motiviert und eingeführt wird. Danach bereiten sich die Teilnehmer über mehrere Wochen im Selbststudium vor. Im intensiven Präsenztraining machen die Teilnehmer viele realitätsnahe Übungen und erhalten Videofeedback. Das E-Learning-Programm für die nachfolgende einjährige Praxisphase wird dabei eingeführt.

Diese Praxisphase findet am Arbeitsplatz und im Feld statt, ohne weitere vor-Ort-Trainingstermine. Dabei kommen die video-basierten Lernmodule online zum Einsatz. Diese Module enthalten Aufgaben, Lernfortschrittskontrolle, Vertiefungsblätter und Leitfäden für Kundengespräche zum Download. Dadurch erhält der Teilnehmer in regelmäßigen Abständen einen Impuls zur weiteren Beschäftigung mit den Lehrinhalten.

In dieser Praxisphase wird in persönlichen Einzelcoachings mit dem Kursleiter online die Bearbeitung der E-Learning-Module nachgehalten und individuelle Fragen geklärt. Dadurch entsteht Verbindlichkeit und Motivation im Lernprozess. Die Vertriebskompetenz des Teilnehmers wird durch die Besprechung seiner realen Vertriebssituationen gestärkt und die Trainingsinhalte dabei vertieft. Dadurch wird die nachhaltige Verankerung der Erfolgsmethoden gefördert. In den Gruppencoachings online werden Best-Practices geteilt und Fragen aller Teilnehmer zu Verständnis und Anwendung der Vertriebsmethoden beantwortet.

Mehrere Monate nach dem Präsenztraining können ggf. weitere Vertiefungstage als Präsenzveranstaltung zur intensivierten Verankerung der Erfolgsmethoden stattfinden.

E-LEARNING TRANSPORTIERT KNOW- HOW IN DER PRAXISPHASE

In den E-Learning Modulen als integraler Bestandteil der Praxisphase des BLENDED LEARNING Programms wird Schritt für Schritt der gesamte Business-to-Business Vertriebsprozess von A wie „Aufmerksamkeit bekommen“ bis Z wie „Zuschlag erhalten“ noch einmal aufgearbeitet und in Erinnerung gerufen. In diesem [Video](#) wird es vorgestellt und hier können Sie sich direkt Ihren Zugang zur digitalen [Demo-Plattform](#) schalten.

Insbesondere werden folgenden Themenbereiche betrachtet, die entscheidende Aspekte des zugrunde liegenden Vertriebsmodells adressieren:

- › Handlungsmotivation des Kunden
- › Vertrauensbildung, Beziehungsaufbau
- › Telefonakquise
- › Messeverhalten
- › Gesprächsführung
- › Fragetechnik
- › Entscheidungsstrukturen beim Kunden
- › Präsentation
- › Angebot



E-LEARNING: LERNMODULE ONLINE

In den Video-basierten E-Learning Modulen werden funktionierende Methoden und Prinzipien auch anhand von über 60 Szenen aus dem Alltag eines Vertriebsmitarbeiters inszeniert von Profischauspielern gezeigt.

Zu diesen Szenen werden jeweils die optimalen Verhaltensweisen für Sie analysiert. Wesentliche Erkenntnisse werden dabei in Checklisten, Leitfäden und Vertiefungsblättern zum Download kondensiert. Gleichzeitig sind Übungen und Anleitungen enthalten, die der Teilnehmer direkt umsetzen kann: mit konkreten Hinweisen, wie die Erfolgsmethoden in der Praxis präsent bleiben. Gleichzeitig wird der Lernende zu Reflexion angehalten.

Darüber hinaus ist im E-Learning eine geschlossene Plattform für Austausch von Fragen und Kommentaren integriert. Die Vertriebsmannschaft kann diese untereinander und zur Kontaktaufnahme mit dem Kursleiter nutzen. Die Lernmodule werden alle 14 – oder optional 7 – Tage als Impuls mit integriertem Plattform-Link an die Teilnehmer versendet. Die Dauer eines Videomoduls beträgt typischerweise 8 Minuten, in denen die Inhalte kompakt vermittelt werden.



BLENDED LEARNING

ERZIELT MEHR EFFEKTIVITÄT

Durch die Kombination verschiedener Lernmethoden ergeben sich etliche Vorteile von BLENDED LEARNING im Vergleich zu klassischem Präsenzlernen oder reinem E-Learning.

Die Potenziale von Präsenztraining werden voll genutzt:

- › Persönliche Betreuung
- › Kennenlernen der Teilnehmer
- › Unmittelbares Feedback (Video-basiert)
- › Hohe Verbindlichkeit
- › Vermittlung von komplexeren Inhalten

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass im Präsenztraining fachlich anspruchsvollere Themen behandelt werden als ohne BLENDED LEARNING:

Einführende Lektionen und Vermittlung von Basiswissen können vor der ersten Präsenzveranstaltung schon in der Vorbereitungsphase online stattfinden, denn dafür ist eine persönliche Betreuung meist nicht zwingend notwendig.



E-LEARNING



COACHING

ERZIELT MEHR NACHHALTIGKEIT UND VERTRIEBSERFOLG

Mit diesem umfassenden Blended-Learning-Programm wird Ihr Vertrieb erfolgreicher durch die Verzahnung von klassischem Präsenzlernen mit online-gesteuerter Selbstlernphase und Coaching-Begleitung.

Diese Lernform ist im Vertrieb unter anderem deshalb hervorragend geeignet, weil deren Mitarbeiter häufig stark in einen eng getakteten Alltag eingebunden sind. Durch einen solchen Blendend Learning Ansatz werden in wissenschaftlichen Untersuchungen belegt – siehe die weiter unten zitierte Studie von V. Demirer und I. Sahin – deutlich nachhaltigere Lernerfolge erzielt.

WEITERHIN SPRICHT BLENDED LEARNING ALLE LERNTYPEN AN:

Verschiedene “Lerntypen” erhalten die Gelegenheit, ihre favorisierte Lernmethode für den größtmöglichen Erfolg zu verwenden. Jemand, der ungern einer anderen Person länger am Stück zuhört und Konzentrationsschwierigkeiten dabei hat, kann sich zum Beispiel in der Selbstlernphase das Gehörte in kleinen Textbausteinen noch einmal verinnerlichen. Praktisch veranlagte Lerner können bei der Ausführung der Lerninhalte in den eigenen vier Wänden ihre Zeit selbst so einteilen, dass sie direkt eine Übung anschließen – und so weiter.

BLENDED LEARNING HEISST GROSSE SELBSTBESTIMMUNG:

Der Teilnehmer entscheidet, wann und wo er sich mit den Inhalten während der Praxis- oder Onlinephase auseinandersetzt. Dadurch kann jeder die optimalen Lernbedingungen für sich persönlich aussuchen. Frühaufsteher oder Nachteule? Learning by doing oder intensive Theorie-Auseinandersetzung? Aufgeräumter Schreibtisch oder Lernen am Hauptbahnhof? Jeder kommt auf seine Kosten.

BLENDED LEARNING BRINGT ALLE AUF DASSELBE LEVEL:

In der Onlinephase wird durch das Nachhalten der Videomodule und durch die vereinbarten Coaching-Termine Verbindlichkeit hergestellt. Im Idealfall hat so jeder Teilnehmer des BLENDED LEARNING den gleichen Wissensstand. Der positive Effekt ist eindeutig: Die Teilnehmer werden weder über noch unterfordert und bleiben motiviert und leistungsstark.

ERZIELT LUSt AM LERNEN

MICROLEARNING BIRGT WERTVOLLE NUGGETS

Das Lernen in kleinen Lerneinheiten wird als "Microlearning" bezeichnet. Die Idee: Wer sich immer wieder zehn Minuten Zeit zum Lernen nimmt, verarbeitet Informationen tendenziell besser und nachhaltiger als jemand, der sich einmalig mehrere Stunden am Stück mit einem Thema beschäftigt.

Insbesondere, wenn diese Mikrosessions so abwechslungsreich und kompakt gestaltet sind wie bei Aull Sales Success. Mit Profischauspielern, die in Kurzzenen hervorragendes vertriebliches Verhalten beispielhaft demonstrieren.

Die Lernhäppchen sollten inhaltlich stark fokussiert sein. Im Rahmen des BLENDED LEARNING funktioniert Microlearning deshalb so gut, weil die Hemmschwelle niedriger ist, mit dem Lernen anzufangen: Ein paar Minuten können die meisten schnell mal in ihren Alltag einbauen.

DIE TOPAKTUELLE DIGITALE PLATTFORM MACHT LUSt AUF DIE INHALTE

Die Online-Begleitung im BLENDED LEARNING findet über eine individualisierbare topmoderne Plattform statt, die folgende Eigenschaften erfüllt:

- › Integrationsfreundlichkeit:
geeignet für alle gängigen Betriebssysteme (Windows, Macintosh) und alle gängigen Browser (Google Chrome, Safari, Firefox, Internet Explorer)
- › Nutzerfreundlichkeit:
ohne spezielle IT-Kenntnisse verwendbar und eine übersichtliche Navigation, anywhere and anytime on any Device
- › Datenfreundlichkeit:
ein transparenter DSGVO-konformer Umgang mit Userdaten

Die Funktionalität (Kommentarfelder, Quiz, Upload von Videos oder weiteren digitalen Quellen) ist ausschlaggebend und passt zum Gesamtkonzept des BLENDED LEARNING.

ERZIELT LERNERFOLG DURCH FOKUSSIERUNG DER TEILNEHMER

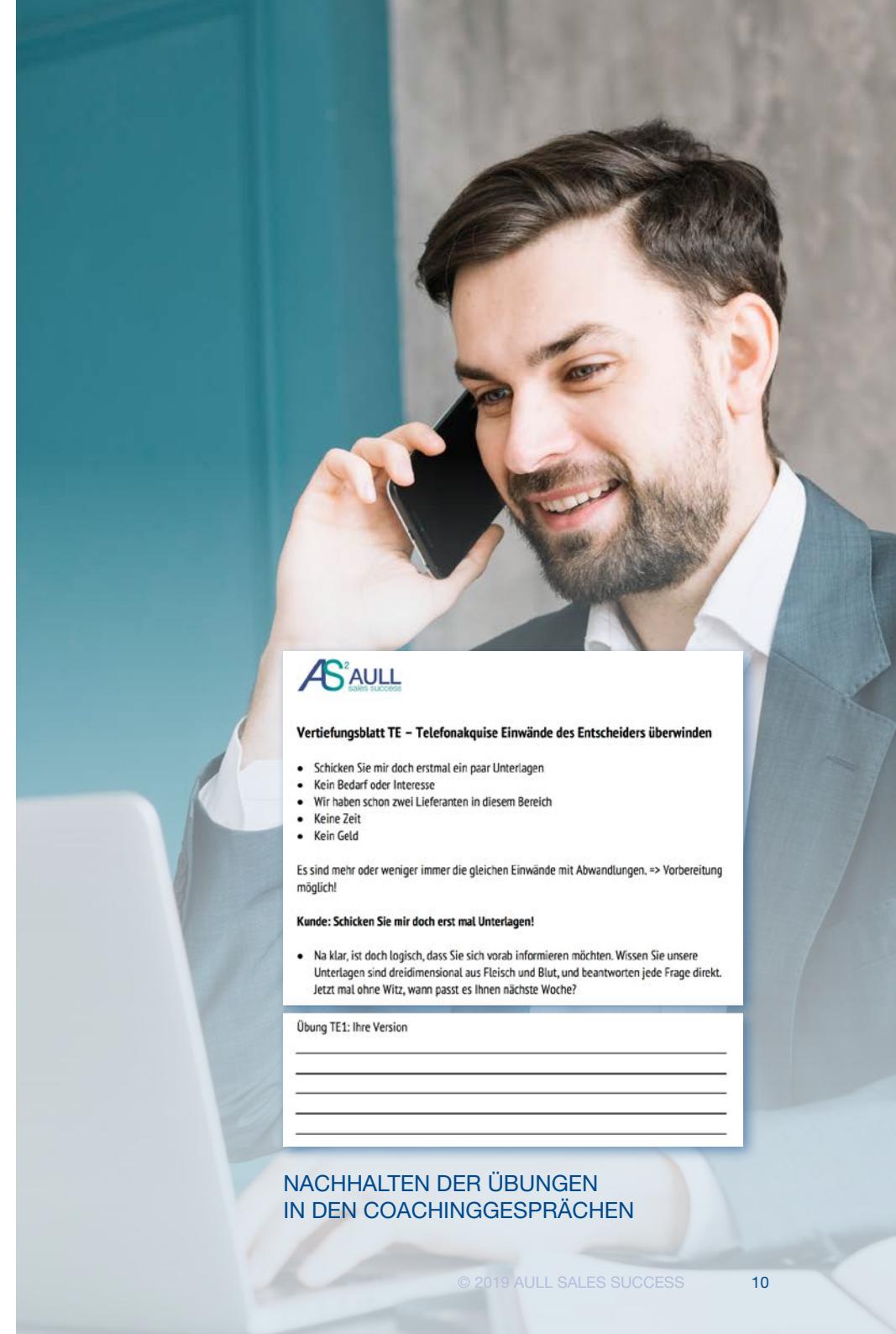
KLARE HANDLUNGSAUFFORDERUNGEN

Neben einem gut gewählten Medieneinsatz nutzt Aull Sales Success im BLENDED LEARNING klare Handlungsaufforderungen.

Was im Präsenzlernen selbstverständlich ist, darf auch in der Online-Begleitung nicht zu kurz kommen: der Lehrende muss zu jeder Zeit klar vermitteln, welche Aufgabe der Lernende als nächstes zu tun hat. Durch die 14-tägige Freischaltung in Verbindung mit einer Nachricht, die genau den Link zum aktuellen Lehrmodul enthält, wird genau dieser Trigger gesetzt. Die klare Aufforderung im Modul ist, die Übungen im Vertiefungsblatt zu bearbeiten.

Der Grund liegt auf der Hand:

Auch wenn die Onlinephase grundsätzlich selbstgesteuert ist, erleichtern klare Handlungsaufforderungen -Call-to-Actions (CTA)- dem Lernenden, voran zu kommen.



AS²AULL
SALES SUCCESS

Vertiefungsblatt TE – Telefonakquise Einwände des Entscheiders überwinden

- Schicken Sie mir doch erst mal ein paar Unterlagen
- Kein Bedarf oder Interesse
- Wir haben schon zwei Lieferanten in diesem Bereich
- Keine Zeit
- Kein Geld

Es sind mehr oder weniger immer die gleichen Einwände mit Abwandlungen. => Vorbereitung möglich!

Kunde: Schicken Sie mir doch erst mal Unterlagen!

- Na klar, ist doch logisch, dass Sie sich vorab informieren möchten. Wissen Sie unsere Unterlagen sind dreidimensional aus Fleisch und Blut, und beantworten jede Frage direkt. Jetzt mal ohne Witz, wann passt es Ihnen nächste Woche?

Übung TE1: Ihre Version

**NACHHALTEN DER ÜBUNGEN
IN DEN COACHINGGESPRÄCHEN**

INDIVIDUELLE ANALYSE DER KOMPETENZEN ZEIGT ENTWICKLUNGSPOTENZIALE

Nach dem Kick-off des BLENDED LEARNING Programms wird typischerweise eine Analyse der Vertriebskompetenzen geschaltet. Dabei erhält jeder Teilnehmer sein persönliches Profil in Bezug auf die wichtigsten Kompetenzen im B2B-Vertrieb.

Ein solches individuelles Kompetenzprofil mit je vier Kompetenzbereichen in den drei Kernsegmenten „Contact Excellence“, „Sales Journey Excellence“ und „Closing Excellence“ ist nachfolgend exemplarisch im Detail visualisiert. Für Ihre persönliche Analyse folgen Sie bitte diesem Link*: www.system4sales.com.

Das kumulierte Profil der Kompetenzen der Vertriebsmannschaft ermöglicht eine Einschätzung der Entwicklungspotenziale und darauf aufbauend die entsprechende Optimierung des Präsenztrainings. Für das Coaching in der Praxisphase bieten die individuellen Kompetenzprofile eine hervorragende Grundlage.

Die dabei betrachteten Vertriebskompetenzen sind in der Studie „Vertrieb im digitalen Zeitalter“ des Instituts für Sales und Marketing Automation, Prof. Dr. Uwe Hannig validiert. Siehe Literaturhinweis am Ende des Whitepapers.



WARUM AULL SALES SUCCESS ?

- › Diplom-Physiker (TU München), Europa Ingenieur (FEANI), Executive MBA (Duke University), Systemischer Organisationsberater
- › Autor des Amazon#1-Vertriebsbuches „B2B - or not to be? Der Weg zu Vertriebserfolg und profitablem Wachstum“, SpringerGabler
- › Mitglied im zentralen VDI Fachausschuss 201 „Sales und Marketing“
- › Dozent für Master-Studiengang an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg
- › Keynote Speaker: „Die Erfolgsformel im Vertrieb“ und weitere Vorträge auf Anfrage
- › Mitglied im erweiterten Vorstand des Instituts für Sales und Marketing Automation IFSMA an der Hochschule Ludwigshafen
- › Mitglied des Aufsichtsrats des Verbandes Die Führungskräfte – DFK
- › Co-Autor des Buches „Marketing und Sales Automation“, SpringerGabler und des E-Books „Lead Generation – Turbo für den Vertrieb“
- › Kundenreferenzen gemäß Homepage und auf Anfrage

Aull Sales Success

Vorgebirgstraße 15
50677 Köln

Telefon [+49 221 8014869](tel:+492218014869)
E-Mail manfred@aulls2.de
Website www.aulls2.de

Zitierte Literatur

V. Demirer und I. Sahir: Effect of BLENDED LEARNING environment on transfer of learning: an experimental study. Journal of Computer Assisted Learning, Vol. 29, 2013.

Prof. Dr. Uwe Hannig: Studie Vertrieb 4.0 im digitalen Zeitalter, Institut für Sales und Marketing Automation, Hochschule Ludwigshafen

Bildquellen

Zielinska / Pixabay
pressmaster / Fotolia
Mindandi / Freepik

rawpixel.com / Freepik
fill / Pixabay

kaboompics / Pixabay
StartupStockPhotos / Pixabay