

Anwendungsbeispiel Produktschulungen/Sales-Training

Ein neues Produkt soll in Szene gesetzt werden. Ihre Mitarbeiter und Handelspartner müssen in kürzester Zeit nachhaltig geschult werden, um alle Vor- und Nachteile dieses Produktes zu kennen. Sie sollen das Produkt in seiner Anwendung verstehen.

Ob klassische FAQ-Listen (Frequently Asked Questions) oder spannende, simulierte Kundendialoge: mit einem maßgeschneiderten E-Learning-Kurs erzielen Sie in Kürze beste Erfolge.

Fallbeispiel Arznei:

Fall: Ein neues Medikament wird auf dem Markt eingeführt.

Zielsetzung: Schulung aller Produkt-Vor- und Nachteile zur Führung kompetenter *Beratungsgespräche*

Zielgruppe: Pharma-Vertriebsmitarbeiter, Apotheker und Apothekenhelferinnen

E-Learning-Lösung:

- ausführliche, audio-visuelle Produkterläuterung
- Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Produktverwendung
- simulierte Kundenberatungsgespräche
- Beratungstraining mit richtiger Argumentationsweise gegenüber einem Kunden
- kleine Lerneinheiten inklusive Übungen, Tests und interaktivem Gesprächstraining
- FAQ-Liste mit allen wichtigen Verkaufs- und Beratungsargumenten
- Gewinnspiel (mit Fragen zu wichtigen Produktfunktionen) mit integriertem Online-Link

Medien: CD-ROM, Internet, Intranet, Smartphone