



Transformation Services

Leistungen zur Steigerung der Nachhaltigkeit eines Trainings

Herausforderung

Verkaufsleitung und HR sehen sich zunehmend mit harten Fragen der Geschäftsleitung zu Investitionen in Trainingsprogrammen konfrontiert:

- Nützt uns dieses Programm wirklich?
- Welche Ergebnisse lieferten die letzten Programme?
- Warum haben wir gute Workshop-Beurteilungen aber keinen Wandel im Verhalten der Mitarbeiter?

Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmen erhebliche Mittel in Trainingsprogramme investieren, ohne den gewünschten Nutzen zu erzielen. Dieses Dokument zeigt mögliche Gründe und Lösungen auf, um Ihren Return-on-Investment zu steigern.

Gründe für den Misserfolg

Trainings führen aus folgenden Gründen oft nicht zu den erwarteten Ergebnissen:

- Die Führungskräfte leben die Konzepte nicht vor.
- Gute Workshop-Beurteilungen verleiten zur Annahme, dass die Teilnehmer die Konzepte anwenden.
- Kein Implementierungsplan, der die Umsetzung nach dem Training sicherstellt.
- Keine Konsequenzen bei Nichtanwendung.
- Das Management setzt die Konzepte zu Kontrollzwecken ein.
- Fehlende Kontinuität in der Anwendung der Konzepte.

Empfehlungen für den Erfolg

Basierend auf unserer Erfahrungen in zahlreichen Transformations-Projekten, bieten wir folgende Zusatzleistungen an, damit die Konzepte eines Trainings rasch und nachhaltig umgesetzt werden. Sie können einzeln oder als Paket für eine Zeitdauer von 3 oder 6 Monaten erworben werden.

Analyse von Absagen – Kunden- und Verkaufsteam-Interviews, Erkenntnisse und Empfehlungen.

Opportunity Pit-Stops – Unterstützung der Verkaufsleitung bei der Beurteilung von Schlüsselprojekten.

Austausch von Best-Practices – regelmässige Video-Konferenzen mit dem Verkaufsteam, um aus guten Anwendungsbeispielen zu lernen.

Regelmässige Impulse – 30-minütige Video-Konferenzen (10 Minuten Refresher, 20 Minuten Fragen und Antworten).

Neue Mitarbeiter – Interviews mit Bewerbern und individuelles Einführungs-training.

Einzelcoaching – für Führungskräfte und Mitglieder des Verkaufsteams.

Game-Changers – Workshop mit Ihren erfolgreichsten und kreativsten Mitarbeitern. Aufbereitung der Ergebnisse, damit sie für alle Mitarbeiter umsetzbar sind.

Befragung – regelmässiges Erheben des Anwendungsgrades und des Nutzens der Konzepte.

Verkaufssimulation – Workshop zur Anwendung der Konzepte anhand eines Fallbeispiels. Feedback durch eine Jury.

Regelmässige Akkreditierung – der Führungskräfte und Team-Mitglieder, zuerst nach 6 Monaten. Auszeichnung für erfolgreiche Umsetzung (Gold, Silber, Bronze).

Über Infoteam

Infoteam – gegründet 1990 - entwickelt und implementiert Programme, um Opportunities zu generieren und zu gewinnen sowie Partnerschaften mit Schlüsselkunden zu entwickeln. Durch ein Netzwerk von 40+ Beratern bieten wir unsere Programme weltweit in 15 Sprachen an. Nach Meinung der meisten Kunden unterscheidet sich Infoteam vor allem durch die gute Umsetzung der Konzepte in das Tagesgeschäft.