



# E-Learning in Marketing und Vertrieb

Aktuelles Know-how innovativ präsentiert

Die Online-Kompetenz. Für Ihr Training.  
WEBACAD® We educate business.

## **Beste Aussichten: Wie E-Learning Marketing und Vertrieb unterstützen kann.**

Langes Warten auf die nächste Vertriebs- oder Produktschulung, veraltete Unterlagen, zu späte Infos über innovative Produkte ... das war gestern! E-Learning unterstützt Sie bei der Vermarktung komplexer und beratungsintensiver Produkte bzw. technischer Innovationen optimal.

Gerade in Marketing und Vertrieb sind die Anforderungen gestiegen, alles ist schneller geworden: Sind Mitarbeiter und Kunden immer auf dem neuesten Stand? Kennen Sie die letzten Produktentwicklungen und Argumente aus dem Effeff?

Dadurch, dass Online-Medien stark zugelegt haben, steigt heute die Informationsdichte enorm. Kein Wunder, dass die Qualität der Inhalte und der Nutzen immer wichtiger werden – „Content Stays King“. Dies zu vermitteln ist auch für Marketing und Vertrieb ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

Klassische Massenmedien sind immer weniger entscheidend. Zielgruppen erreicht man heute online besser und schneller. Mit innovativen E-Learning-Angeboten sind Sie deshalb nicht nur innovativer und informativer, sondern auch einen entscheidenden Schritt voraus.

Wir beraten Sie von der Strategie des E-Learning-Projekts bis zur technischen Umsetzung. Starten Sie schrittweise mit einem E-Learning Pilotprojekt. Oder wir zeigen Ihnen in einem Workshop, wie Sie in Ihrem Unternehmen E-Learning sinnvoll einsetzen können.

Schicken Sie einfach eine Mail an [info@webacad.de](mailto:info@webacad.de) oder rufen Sie uns an unter +49 (0) 61 96/77 999-222.

## **Welche Ziele können Sie mit E-Learning erreichen?**

- Sie steigern den Umsatz durch einen optimal geschulten Vertrieb.
- Sie reduzieren Ihre Supportkosten.
- Die Zeiten für Präsenzs Schulungen lassen sich wesentlich reduzieren.
- Vertriebsmitarbeiter und Kunden bekommen Sicherheit im Umgang mit dem Produkt.
- E-Learning trägt Innovationen schneller in den Markt.
- Durch aktuelle Trainings binden Sie Kunden und bauen wertvolles Vertrauen auf.
- Es ist vielseitig und flexibel einsetzbar ...
- und kann jederzeit schnell aktualisiert werden.

## **Welchen Nutzen hat Ihr Kunde?**

- Sein Wissen bleibt stets auf dem neuesten Stand.
- Kunden können selbst lernen und sich zeit- und ortsunabhängig schulen.
- Bei Problemen können sie schnell online „nachschnellen“.
- Kunden erhalten jederzeit Hilfe zur Selbsthilfe.
- Verschiedene Lerntiefen je nach Wissensstand ermöglichen ein individuelles Training.
- Ihre Kunden nutzen ein modernes Medium – mit E-Learning dokumentieren Sie „state-of-the-art“.
- Durch spielerische Elemente wie Quiz oder Simulationen haben sie Spaß und werden motiviert.
- Präsenzphasen lassen sich intensiver nutzen.

## Mit gutem Beispiel voran: Erfolgreich eingesetzt.



### KPSS GmbH (GOLDWELL)

KPSS - Kao Professional Salon Services, die internationale Friseursparte der Kao Corporation, Tokio stellt für die Marke GOLDWELL nun bereits in einer 2. komplett überarbeiteten Version interaktive, imagegeladene Online-Inhalte für GOLDWELL Friseure, den GOLDWELL Vertrieb und GOLDWELL Friseur-Trainer bereit. Dabei werden sowohl neue Inhalte berücksichtigt als auch neue Medien und eine neue technische Basis. Ziel der ebenfalls von WEBACAD produzierten Anwendung Hair Color Interactive by GOLDWELL ist es, die Einsatzgebiete und Eigenschaften der GOLDWELL-Produkte einfach und verständlich zu erläutern und so Fehlanwendungen zu vermeiden. Das Produktwissen wird mit zahlreichen visuellen Elementen vermittelt, wie 3D-Animationen, Film-Clips, Produktrailer, Bilder und Illustrationen. Die Anwendung ist weltweit in 15 Sprachen verfügbar und wird auch für PR-Zwecke und bei großen Events eingesetzt.

*„Als weltweiter Partner der Friseure mit einem außergewöhnlich hohen Qualitätsversprechen stellen wir natürlich auch hohe Ansprüche an unsere dienstleistenden Agenturen. Besonders wichtig sind uns dabei das Verständnis unserer Zielgruppe und die konsequente Ausrichtung daran. WEBACAD hat uns hier stets durch Kompetenz und auch Flexibilität überzeugt. Das Feedback auf die erste Version war durchweg positiv und sehr motivierend. Friseure, Trainer und Vertriebsmitarbeiter haben begeistert von den Vorteilen für ihre tägliche Arbeit berichtet. Ein ganz klarer Grund für uns, dieses erfolgreiche Projekt fortzuführen und sogar auszuweiten und zu verbessern. Und damit neue Maßstäbe in der Branche zu setzen!“*

Nicole Jeske,  
Education Resources Manager,  
KPSS GmbH (GOLDWELL)



### EPSON Deutschland GmbH

Für Vertriebsmitarbeiter, Promoter, Fachhändler und Verkäufer in Elektronikfachmärkten setzte WEBACAD ein Online Training um. Es informiert über die Schlüsselmerkmale und technischen Features des Epson "All in One"-Projektors EMP-TWD3. Als Marketinginstrument wurde das Training mit eher werblichem Charakter und hohem Unterhaltungswert realisiert: Hochwertige Animationen, Spiele, verblüffende und lehrreiche Interaktionen sowie unterhaltsame Success-Stories führen die Lerner auf eine spannende Entdeckungsreise rund um den Epson EMP-TWD3. In einem abschließenden "Projektoren-Quartett" können die Lerner ihr Wissen spielerisch überprüfen und festigen.

*"In einem sich so schnell verändernden Markt ist es eine Herausforderung, die große Anzahl von Händlern und deren Verkaufspersonal zeitnah über neue Produkte und deren Merkmale sowie Vorteile zu informieren. Web-basiertes Training ermöglicht es uns, diese Herausforderung zu meistern. Die Firma WEBACAD unterstützt uns bei der technischen Umsetzung des Projektes mit großer Kompetenz."*

Sandra Kraft,  
Manager Service & Field Sales Support,  
EPSON Deutschland GmbH



### Viessmann Werke GmbH & Co. KG

Innen- und Außendienstmitarbeiter des führenden Herstellers für Heiztechnik werden in diesem Training für das Thema „erneuerbare Energien“ sensibilisiert und gezielt über die Vorteile und Anwendung von VITOCAL Wärmepumpen informiert. Die Module sind in die Abschnitte Grundlagenwissen, Anwendungs-Know how und Vertriebsargumente aufgliedert und werden mit zahlreichen praxisbezogenen Übungen und animierten Beispielen aufgelockert. Der Abschlusstest am Ende des Trainings bietet den Teilnehmern die Möglichkeit der Selbsterprüfung.

*„Wir möchten unseren Vertriebsmitarbeitern mit diesem Training gute Verkaufsargumente an die Hand geben und die Kundenzufriedenheit durch eine kompetente Beratung und Betreuung unserer Kunden gewährleisten. Ein Online Training ist auf Grund der dezentralen Strukturen, bedingt durch die verschiedenen Niederlassungen und auch aufgrund der Größe der Schulungsgruppe eine sinnvolle Maßnahme.“*

Axel Klimpel,  
Projektleiter,  
Viessmann Werke GmbH & Co. KG



## Kundenstimmen:

Viele namhafte Unternehmen setzen WEBACAD Online Trainings bereits erfolgreich für ihre Mitarbeiter-Weiterbildung ein:

*"Die Verbindung des methodisch-didaktischen Know-hows von WEBACAD mit dem fachlichen Know-how unserer Schulungsreferenten ermöglicht die Produktion anspruchsvoller Online-Trainings. Diese wiederum sorgen für messbare Qualifikationsfortschritte bei den Lernenden und damit für eine hohe Qualität unserer Abrechnungsdienstleistung für unsere Kunden."*

Manfred Nehren,  
Konzern-Projektleitung,  
Techem Energy Services GmbH & Co. KG

*"Die Bundeswehr setzt schon seit einigen Jahren in sehr vielen Bereichen Computerunterstützte Ausbildung (CUA) ein. Für alle Fachbereiche werden Lernprogramme in Eigenproduktion oder wie am Beispiel der Firma WEBACAD in Fremdproduktion erstellt. Hierbei werden sehr hohe Ansprüche sowohl an Qualität wie auch an Flexibilität der Lernprogramme gestellt."*

Hptm. Uwe Ramming,  
Leiter CUA Gruppe,  
Technische Schule der Luftwaffe

*"Die WEBACAD hat bewiesen, dass sie ein zuverlässiger Partner ist. Durch zielorientierte Absprachen konnte das Projekt konsequent und effizient umgesetzt werden."*

Harald Böttger,  
Deutsche Bahn AG

## Unsere Kunden und Partner:



## WEBACAD Profil

WEBACAD bietet E-Learning aus einer Hand: Vom anspruchsvollen Content bis zum umfassenden Consulting. Partnerschaftlich, pragmatisch professionell und immer mit dem Blick auf unternehmerische Ziele. WEBACAD bietet Ihnen sofort buchbare Online Trainings und ausgefeilte Individual-Produktionen. Produktschulungen gehören genau so dazu, wie Software- oder Management-Trainings und komplexe Blended-Learning-Maßnahmen. Unser E-Learning-Consulting reicht von der Strategieentwicklung des Gesamtprojekts bis zur technischen Umsetzung, vom Pilotprojekt bis zum Marketingplan.

Als selbstständiger Geschäftsbereich der Management Circle AG profitiert WEBACAD vom langjährigen Know-how bei der zielgruppenorientierten Konzeption von Bildungsleistungen. Das heißt: Sie können jederzeit auf flexible, kreative Teams mit großer Erfahrung sowohl in Didaktik als auch Multimedia-Produktion vertrauen. Mit besten Referenzen und persönlichem Beratungs-Service.

## Unsere Leistungen

- **Online Trainings zu Management-Themen**  
Sofort buchbar als Einzel- oder Firmen-Lizenz
- **Individual-Produktionen**  
Von der Produktschulung bis zum Softwaretraining
- **Blended Learning**  
Sinnvolle Kombination von Online Training und Präsenzschulung
- **E-Learning-Consulting**  
Von der Strategieentwicklung des Gesamtprojekts bis zur technischen Umsetzung, vom Pilotprojekt bis zum Marketingplan

## WEBACAD®

ein selbstständiger Geschäftsbereich  
der Management Circle AG

Hauptstraße 129  
D - 65760 Eschborn/Ts.

Tel. +49 (0)61 96 / 77 999-222  
Fax. +49 (0)61 96 / 77 999-223

info@webacad.de  
www.webacad.de