



## **Immer mehr Firmen setzen auf Adventure-based Learning™**

**MÜNCHEN, November 2008 – Adventure-based Learning™ findet immer mehr Anklang. Nach der Microsoft Deutschland GmbH, die ihren 30.000 Partnern und Distributoren das innovative Schulungs-Tool angeboten hat, setzen nun auch Unternehmen wie die Deutsche Telekom, die Datev, Nokia Siemens Networks, Novell und Swyx auf die interaktiven Online-Rollenspiele, um das Knowhow ihrer Mitarbeiter zu verbessern.**

„Mit dem Sales-Adventure haben wir eine neuartige und effiziente Methode gefunden, unseren Vertriebspartnern auf europäischer Ebene das nötige Produktwissen zu vermitteln und gleichzeitig dabei zu helfen, vertrieblich noch besser zu werden,“ beschreibt Günther Junk, Vorsitzender der Geschäftsleitung Swyx, die Wirkung von Adventure-based Learning™. Der Hersteller von software-basierten Kommunikationslösungen hatte erkannt, dass Händler in Kundengesprächen oft mit Fragen konfrontiert würden, die nicht unbedingt in deren Themengebiet fielen beispielsweise zur Implementierung der Swyx-Produkte in TK-Umgebungen. An dieser Stelle habe es Verbesserungspotenzial gegeben. Swyx hat mit Hilfe von Adventure-based Learning™ das Produkt-Knowhow in seinem Händlernetz ausgebaut und damit zusätzliches Geschäft generiert. Der „Swyx Sales Simulator“ vermittelte konkretes Produktwissen über die software-basierten Telefonanlagen und gab Tipps, wie die Lösungen richtig zu präsentieren sind. Mit dem verbesserten Händler-Knowhow konnte sich Swyx im Channel vom Wettbewerb absetzen und seinem Produktportfolio einen deutlichen Vorsprung verschaffen. Auch die Zahl der Verkaufsabschlüsse stieg. Außerdem profitierten die Kunden vom geschulten Produkt-Knowhow der Händler.

Auch die Kunden von Nokia Siemens Networks haben von Adventure-based Learning™ profitiert. Der Hersteller hat seine Service-Mannschaft mit einem interaktiven Rollenspiel auf mehr Kundenorientierung trainiert und damit sein gesamtes Serviceangebot zielgerichteter auf die Bedürfnisse seiner Kunden ausgerichtet. Das Training umfasste Verkaufs- und Kalkulationsschulung sowie Verkaufs- und Kommunikationsverhalten. Durch die strikte Serviceorientierung und einem durchgängigen Supportauftritt gelang es Nokia Siemens Networks bereits nach kurzer Zeit, seine Position bei den Kunden erneut zu festigen. Angebot und Support überzeugten die Kunden und millionenschwere Service-Deals wurden verlängert.

Die Deutsche Telekom Technischer Service GmbH (DTTS) hat in einem Pilotprojekt ebenfalls Kompetenz und Knowhow von 700 Servicemitarbeitern verbessert. Geplant ist ferner, alle 20.000 Beschäftigten im Außendienst entsprechend zu schulen.



Ging es im technischen Service in der Vergangenheit hauptsächlich darum, Anschlüsse zu legen und zu schalten, sind die Mitarbeiter heute darauf geschult, darüber hinaus die Bedürfnisse der Kunden aktiv und bewusst wahrzunehmen. Daraus ergeben sich in der Folge für den Vertrieb der Deutschen Telekom zusätzliche Verkaufschancen.

Mehr Geschäft strebt auch die DATEV mit Hilfe von Adventure-based Learning™ an. Deren Außendienst überzeugte Inhaber und Mitarbeiter von Steuerkanzleien mittels Lernabenteuer, ihr Geschäftsfeld rund um die digitale Buchführung auszuweiten und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Im Rahmen des innovativen Geschäftsmodells „Buchführung mit Zukunft“, das auf der zunehmenden Digitalisierung der Prozesse zwischen Unternehmen und Steuerkanzlei beruht, lassen sich Kennzahlen zur Firmensteuerung ableiten. Damit eröffnen sich zusätzliche Beratungschancen für die Steuerkanzleien. Das Adventure zielt erfolgreich darauf ab, die Steuerkanzleien von dem Modell zu überzeugen und zu motivieren, ihren Kunden diese Zusatzdienste anzubieten.

Immer mehr Unternehmen profitieren also von Adventure-based Learning™. Gerade im Vergleich zu herkömmlichen Schulungsmaßnahmen und E-Learning bieten die interaktiven Online-Rollenspiele ein deutlich besseres Kosten-Nutzen-Verhältnis. „Es war beeindruckend, in welcher kurzen Zeit und wie qualitativ die Core Competence GmbH das Sales-Adventure für unsere Partner entwickelt und implementiert hat“, sagt Johan Rosius, Vice President Partner Sales Novell EMEA. „Konzept und Inhalt lassen sich besten so beschreiben: Sehr kreativ und motivierend.“

**Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:**

Core-Competence GmbH  
Büro München, Norbert Endres  
Freisinger Landstraße 74  
D 80939 München  
Tel. +49 (0)89 540 424 5-44  
Fax +49 (0)89 540 424 5-54  
Mail: [info@core-competence.com](mailto:info@core-competence.com)  
Web: [www.core-competence.com](http://www.core-competence.com)

Die Core-Competence GmbH wurde 2007 vom heutigen Geschäftsführer Karl Berger gegründet und ist der führende Anbieter im Bereich Adventure-based Learning™. Mit dieser Methode entwickeln die Spezialisten von Core Competence für ihre Kunden individuell angepasste interaktive Lern-Rollenspiele. Die Lösung, die im Software-as-a-Service-Modell über einen Browser genutzt wird, stärkt das Knowhow von Mitarbeitern und Partnern effizienter und günstiger als herkömmliche E-Learning-Methoden. Schon heute setzen Konzerne wie Microsoft und die Deutsche Telekom auf Adventure-based Learning™.