

## **Microsoft bietet 30.000 Partnern Adventure-based Learning™-Schulungen an**

**MÜNCHEN, Dezember 2007 – Die Microsoft Deutschland GmbH bietet seinen rund 30.000 Partnern und Distributoren in Deutschland die Möglichkeit, ihr Lizenz- und Vertriebs-Knowhow mit Hilfe von Adventure-based Learning™ auszubauen. Erste Erfahrungen zeigen, dass Vertriebsmitarbeiter mit dem im „Open License Sales Adventure“ spielend erlernten Wissen ihre Kunden noch besser beraten und damit die eigenen Geschäfte ausbauen können.**

„Guten Tag und herzlich willkommen im Open License Sales Adventure“, begrüßt der virtuelle Coach freundlich die Teilnehmer im interaktiven Lernabenteuer und erklärt ihnen die weiteren Schritte. Der Vertriebsmitarbeiter nimmt in dem Rollenspiel die Funktion eines Account-Managers bei einem Partnerunternehmen Microsofts ein. Seine Aufgabe besteht darin, der bereits aus anderen Partnerprogrammen Microsofts bekannten virtuellen Contoso GmbH das passende Lizenzpaket zu verkaufen. Der Spieler muss nun zweierlei tun: Sich das notwendige Lizenz-Knowhow aneignen und den Kunden von den Vorteilen der neuen Lizenzmetriken überzeugen.

Im Laufe des Sales Adventure knüpft der Account-Manager Kontakte zu den entscheidenden Personen innerhalb der Contoso GmbH. Er spricht mit dem IT-Leiter, dem Finanzchef und dem Geschäftsführer. Jede Antwortalternative in einem interaktiven Gespräch bewirkt eine entsprechende Reaktion und entwickelt das Vertriebsspiel in eine bestimmte Richtung. Die Antworten beeinflussen also den Spielverlauf und das Verhältnis zu den virtuellen Managern der Contoso GmbH. Das Spektrum reicht von Freundschaft bis zu offener Ablehnung. Je nach Aktion erhält der Spieler zusätzliche Informationen zu den einzelnen Personen. Außerdem gilt es, auf versteckte Details zu achten, um seine virtuellen Gesprächspartner besser einschätzen zu können.

Der virtuelle Coach begleitet den Teilnehmer durch das gesamte Adventure. Er führt in das Vertriebsspiel ein und erklärt die Regeln. Darüber hinaus kommentiert und bewertet er die einzelnen Aktionen und Gespräche. Mit dem Lob oder Tadel des Trainers sowie den Reaktionen seiner virtuellen Gesprächspartner erhält der Spieler unmittelbar Feedback zu jeder seiner Aktionen. Wo es der Coach für nötig erachtet, holt er den Spieler in den Trainingsraum und unterstützt ihn mit Lerneinheiten. Durch diese kontinuierliche Interaktion lernt der Vertriebsmitarbeiter, wie er sein Wissen und seine Aktionen effizient planen und einsetzen kann. Sind die virtuellen Lizenzverträge unterzeichnet, wartet auf den erfolgreichen Spieler eine Belohnung – die Beförderung zum Vertriebsleiter.



„Der Teilnehmer hat die Möglichkeit, das Gelernte im Rahmen eines praxisnahen Projekts sofort spielerisch auszuprobieren und anzuwenden, berichtet Yahya Akdeniz aus dem Lizenzvertrieb des Microsoft-Partners Actebis Peacock von seinen Erfahrungen. „Das Adventure demonstriert wie man auf Kunden zugeht und unterschiedliche Kundentypen anspricht.“ Im Gegensatz zu herkömmlichen Weiterbildungsmaßnahmen habe das Rollenspiel mehr Spaß gemacht. „Es hat sich ein spielerischer Ehrgeiz entwickelt, das Training erfolgreich abzuschließen.“ Auch das Microsoft-Management zieht eine erfolgreiche Bilanz für den Einsatz von Adventure-based Learning™. „Mit der Open Breadth-Initiative haben wir großartige Wachstumsraten erzielt“, berichtet Robert Helgerth, Director Mittelstand & Partner der Microsoft Deutschland GmbH. „Einen wesentlichen Beitrag dazu hat Adventure-based Learning™ geleistet, denn die von Core Competence entwickelte Methode ist tatsächlich innovativ und begeisternd. Das Feedback unserer Partner ist regelrecht überschwänglich, so dass wir weitere Adventure-Projekte in Auftrag gegeben haben.“

**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™.