



tecis®



Praxisnahes Anwendertraining bereitet tecis Vertriebspartner interaktiv auf die Einführung einer neuen Kontaktplattform vor

Das erste eTraining der tecis Finanzdienstleistungen AG stellt in einer lebhaften Foto-story die Entwicklungsgeschichte des Unternehmens vor und stimmt die Zielgruppe auf die Nutzung der kürzlich eingeführten Plattform tecis.PLUS ein.

Für die Einführung ihrer innovativen Kontaktplattform tecis.PLUS plante die tecis Finanzdienstleistungen AG im Rahmen eines groß angelegten Trainingsprojekts ein interaktives Anwendertraining für ihre deutschlandweiten Vertriebspartner und -partnerinnen. Mit ihrem Leitziel „Wissen interaktivieren“ empfahl sich die Canudo GmbH aus Frankfurt am Main als erstklassiger Partner für dessen professionelle Umsetzung.



Ziel des Trainings war es in erster Linie, der Zielgruppe innerhalb einer realistischen Lernumgebung anschaulich zu verdeutlichen, wie tecis.PLUS konkret und nutzbringend in der täglichen Kundenbetreuung eingesetzt werden kann. Die tecis Vertriebspartner und -partnerinnen sollten erkennen, wie sie mit Hilfe der neuen Plattform ihren Kunden, deren Freunden und Angehörigen zu jeder Zeit und in jeder Lebenssituation eine professionelle Beratung garantieren können. Die Plattform trägt so dauerhaft zur Bindung des Kunden an tecis bei.

Konzept und Realisierung:

 **canudo**
Wissen interaktivieren

www.canudo.de



Die emotionale Trainingsaufbereitung, die durch eine lebhaftere Fotostory aus dem tecis Beratungsalltag gestützt wird, intensiviert die Motivation des Nutzers, sich den Lerninhalten eigeninitiativ zu nähern und sich mit den Lerninhalten zu identifizieren. Die Lerner erkennen sich selbst in den Protagonisten der Fotostory wieder, sind in der Lage, sich in die Hauptdarsteller hineinzusetzen und haben gleiche oder ähnliche berufliche Fragestellungen und Ziele.

Die Fotostory erzählt zunächst die Entwicklungsgeschichte des Unternehmens bis heute sowie seine Entwicklungspläne bis 2020 und wechselt ab Modul 1 in eine fotorealistische Szenenillustration. In diesem virtuellen Trainingsabschnitt erarbeitet sich der Lerner in 3 unterschiedlichen Softwaresequenzen eigenständig und interaktiv konkrete Anwendungskompetenzen für die neue Plattform.



tecis.PLUS wird dem Lerner als hilfreiches Tool für die Lösung verschiedener Fallsituationen vorgestellt, die dem tecis Vertriebsmitarbeiter jederzeit in seinem Arbeitsalltag begegnen können. Am Ende des Trainings erkennt der Lerner die übergreifende Bedeutung von tecis.PLUS für seinen individuellen Erfolg im Unternehmen.