

Pressemitteilung, 05. Juli 2017

Deutsche Fertighaus Holding AG setzt auf innovative Schulungsplattform

DFH startet umfangreiche Weiterbildung seiner Handelsvertreter durch die Martin Limbeck Training Group

(Simmern/Wesel) Zeit- und ortsunabhängige Weiterbildung nach Maß: Das bietet die unternehmenseigene Online Academy, die Vertriebskoryphäe und Blended-Learning-Experte Martin Limbeck für Deutschlands größtes Fertighausunternehmen entwickelt hat. Die vor kurzem gelaunchte Internet-Plattform ist genau auf die Bedürfnisse der rund 650 Verkaufsberater zugeschnitten, alle Inhalte wurden eigens für die DFH zusammengestellt und auf die vier verschiedenen Vertriebslinien ausgerichtet.

Mit zukunftsorientierten, vielfältigen Hauskonzepten für alle Ansprüche machen die vier Vertriebslinien der DFH – massa haus, allkauf, OKAL und Ein SteinHaus – Jahr für Jahr mehr als 3.000 Baufamilien glücklich. Das Besondere daran: Die vier Vertriebslinien agieren jeweils komplett eigenständig am Markt mit ihren individuellen Konzepten, die sich von Ausbauhäusern über schlüsselfertige Eigenheime bis zu Fertighäusern in Massivbauweise erstrecken. Der Wunsch der DFH war es, ihre Handelsvertreter regelmäßig und methodisch sinnvoll weiterzubilden, da die stetige Innovation in der Baubranche komplexes und vor allem stets aktuelles Wissen bei den Verkaufsberatern erfordere. „Schnell kristallisierte sich eine Lernplattform als ideale Lösung für uns heraus, um die Schulung für unsere deutschlandweit tätigen Verkaufsberater so attraktiv und komfortabel wie möglich zu gestalten“, erklärt Siegfried Kaske, für den Vertrieb zuständiges Vorstandsmitglied der DFH.

„Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Kunden genau die Weiterbildung bekommen, die sie sich für ihre Mitarbeiter wünschen. Bei uns gibt es daher keine Online-Trainings von der Stange. Bevor wir mit der Planung der DFH-Academy begonnen haben, hat erst einmal ein Trainer in einer 20-tägigen Analyse detailliert den Ist-Zustand beobachtet und sich ein genaues Bild davon gemacht, wie bisher geschult wurde, wo Verbesserungsbedarf herrscht und welche weiteren Inhalte neben klassischem Verkaufstraining relevant sein könnten“, erklärt Martin Limbeck die ersten Entwicklungsschritte. Anschließend wurde in einjähriger Arbeit das Schulungsmaterial zusammengestellt – in Form von Workbooks, Audios, Übungen und natürlich Videos, die mit professionellen Schauspielern gedreht wurden. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Für jede der vier Vertriebslinien der DFH wurden jeweils drei individuelle Kurse entwickelt, welche die Handelsvertreter nun innerhalb eines Jahres durchlaufen werden: Einen Sales-Kurs, einen Mentoring-Kurs für den Gebietsverkaufsleiter sowie einen Verkaufsleiterkurs mit dem Schwerpunkt „Personality“.

Um sicherzustellen, dass die Handelsvertreter ihr neuerlerntes Wissen auch festigen und sofort anwenden, sind kontinuierliche Lernkontrollen in Form von kurzen Tests in das System integriert. Erst nach erfolgreicher Bearbeitung der Fragen wird die nächste Lektion freigeschaltet. Um die umfassende Weiterbildungsmaßnahme bei der DFH abzurunden, finden zusätzlich über das Jahr verteilt mehrere Präsenztrainings statt, in denen ein Trainer der Martin Limbeck Training Group die Verkaufsberater bei der Umsetzung des Gelernten in ihren Arbeitsalltag unterstützt, um die Nachhaltigkeit der gesamten Maßnahme sicherzustellen.

Die **Martin Limbeck® Training Group** steht seit über 25 Jahren für eine praxisorientierte Verkaufsschulung und bietet umfangreiches Know-how in Sachen Persönlichkeit, Methodik, Skills im Innen- und Außendienst sowie Führung im Vertrieb. Weitere Informationen zu Martin Limbeck und dem breiten Angebot der Martin Limbeck Training Group finden Sie auf www.martinlimbeck.de und www.ml-trainings.de.

Kontakt:



Martin Limbeck® Training Group
Jöckern 6
46487 Wesel
Telefon: +49 (0) 2859 / 90 99-20
Telefax: +49 (0) 2859 / 90 99-2200
E-Mail: motivation@martinlimbeck.de
URL: www.martinlimbeck.de

Pressekontakt:



PS:PR Agentur für Public Relations GmbH
Laura Krüppel
Grimmelshausenstraße 25
50996 Köln
Telefon: +49-221-77 88 98-12
Telefax: +49-221-77 88 98-18
E-Mail: laura.krueppel@pspr.de
URL: www.pspr.de