

Link: <https://www.channelpartner.de/a/weiterentwicklung-von-mitarbeitern,3048502>

## Trainings-App "Stage me"

### Weiterentwicklung von Mitarbeitern

Datum: 21.09.2016  
Autor(en): Renate Oettinger

**Mitarbeiter besuchen Lehrgänge, lernen dort viel, setzen es aber im Daily Business kaum um. Mit der App "Stage me" können Trainings und Seminare eine lang anhaltende Wirkung erzielen.**

Viele praxisrelevante Trainings und Seminare bringen oft nur kurzfristigen Erfolg. Mitarbeiter vergessen rasch die dort vermittelten Inhalte, sie setzen die dort gelernten Praktiken kaum mehr ein und verfallen in den Alltagsrout. Doch es geht auch anders.



Stage me: Über sechs Monate erhält der Teilnehmer 120 Aufgaben zu dem Skill, in dem er sich weiterentwickeln möchte (z.B. Modern Leadership).

Foto: Stage Academy e.K.

Wer will, dass das Erlebte und Gelernte ihm in Fleisch und Blut übergeht, muss üben, üben, üben - für Wirkung und anhaltenden Erfolg. Digitale Medien liefern hierzu ganz neue Möglichkeiten. Diese zeigt Stage Academy mit ihrer App "Stage me<sup>1</sup>" für firmeninterne Trainingsprogramme im Bereich der Softskills. Die Anwendung funktioniert im Webbrowser auf PC, Tablet und am Smartphone.

### Individuelles, maßgeschneidertes Trainingstool für Unternehmen

Es ist ein individuelles, maßgeschneidertes Trainings-Tool. Es wird auf das jeweilige Programm beim Unternehmen zugeschnitten. Die Aufgaben und Tipps zu den zu erlernenden Skills wie Kommunikation, Verkauf etc. werden individuell auf die Vorkenntnisse der Gruppe bzw. die Anforderungen des Unternehmens (Ziele, Kulturen etc.) angepasst. Ausgangspunkt ist meist ein Präsenztraining. Danach erfolgt die Freischaltung der App und die Teilnehmer trainieren anhand der Aufgaben selbständig weiter.

## Wie funktioniert "Stage me"?

Über sechs Monate erhält der Teilnehmer 120 Aufgaben zu dem Skill, in dem er sich weiter-entwickeln möchte (z.B. Modern Leadership). Dies können Multiple-Choice-Aufgaben, Lückentexte oder Textaufgaben sein, die Erlerntes bzw. Besprochenes aus dem Auftakttraining aufgreifen und vertiefen. 50 Tipps und Tricks kommen hinzu, z. B. in Form von Videos. So kann sich der Mitarbeiter jeden Tag mit seinem Thema beschäftigen, in kurzen Happen, wann er es möchte.

[Hinweis auf Bildergalerie: **So werden Ihre Verkaufstrainings ein Erfolg**] <sup>gal1</sup>

Die Aufgaben werden nacheinander aufgerufen. Die Bearbeitung dauert jeweils nur kurz - von wenigen Sekunden bis Minuten - und ist so ohne Aufwand leicht in den Arbeitsalltag zu integrieren.

Die Teilnehmer sammeln Punkte und Auszeichnungen. "Stage me" macht so den Lernfortschritt sichtbar. Falls vom Unternehmen gewünscht, ist ein (anonymer) Vergleich innerhalb der Gruppe von Mitarbeitern möglich. Der Vorgesetzte hat keinen Zugriff auf einzelne Ergebnisse.

Die App "Stage me" ist agil. Stage Academy kann auf der Strecke Aufgaben verändern, z. B. wenn einzelne Übungen zu leicht sind oder von den Teilnehmern nicht gut bewertet werden.

Das Trainingstool ist spielerisch und arbeitet mit viel Lob. Die App begleitet die Teilnehmer als "Coach aus der Cloud" - ein virtueller Trainer, hinter dem ein intelligenter Algorithmus steht. Zum Abschluss erhält jeder Teilnehmer eine individuelle Empfehlung zu weiteren Entwicklungsmöglichkeiten.

## Links im Artikel:

<sup>1</sup> <http://www.stageacademy.de>

---

## Bildergalerien im Artikel:

<sup>gal1</sup> **So werden Ihre Verkaufstrainings ein Erfolg**

### **Das richtige Schulen von Verkäufern**

Firmenchefs und Vertriebsleiter sollten die folgenden zehn Praxistipps beim Schulen ihrer Verkäufer beachten (Quelle: Rhetorik- und Verkaufstrainer Ingo Vogel, [www.ingovogel.de](http://www.ingovogel.de)).

#### **Tipp 1**

"Aus einem Ackergaul kann man kein Rennpferd machen." So lautet ein Sprichwort. Dasselbe gilt für Verkäufer. Achten Sie also bei der Personalauswahl darauf, ob ein neuer Mitarbeiter das Potenzial zum Top-Verkäufer hat. Das reduziert den Trainingsbedarf.

#### **Tipp 2**

Fehlendes Fachwissen kann man Verkäufern recht einfach vermitteln. Anders sieht es bei der Lust am Umgang und Gespräch mit anderen Menschen aus. Ebenso verhält es sich mit der persönlichen Ausstrahlung, die nötig ist, um als Verkäufer Menschen für sich zu gewinnen. Achten Sie also bei der Personalauswahl vor allem darauf.

### **Tipp 3**

Analysieren Sie genau, wofür Ihr Geschäft oder Unternehmen steht. Ist es zum Beispiel ein Premiumanbieter? Ist Ihnen eher der schnelle Umsatz oder eine langfristige Kundenbeziehung wichtig? Aus solchen und anderen Faktoren können Sie ableiten, was Ihnen im Kontakt Verkäufer-Kunde besonders wichtig ist und welche Fähigkeiten und Eigenschaften Ihre Verkäufer folglich haben sollten.

### **Tipp 4**

Checken Sie anschließend, über welche fachlichen, verkäuferischen und persönlichen Kompetenzen Ihre Verkäufer bereits verfügen – und wie ausgeprägt diese sind. Dann wird schnell klar, wo noch Trainingsbedarf besteht.

### **Tipp 5**

Bedenken Sie, dass nicht alle Eigenschaften, die einen Top-Verkäufer auszeichnen, für den Verkaufserfolg gleich wichtig sind. So verzeihen Kunden einem Verkäufer zum Beispiel meist kleine Schwächen bei der Produkt- oder Lösungspräsentation, wenn er ihnen sympathisch ist und sie das Gefühl haben: Diesem Verkäufer kann ich vertrauen. Fokussieren Sie deshalb die Trainings auf die "Knackpunkte".

### **Tipp 6**

Verkäufer müssen Kunden für ihre Produkte/Leistungen begeistern. Dasselbe sollten Sie tun, wenn Sie Ihre Mitarbeiter für ein Lernen motivieren und begeistern möchten. Zeigen Sie Ihnen an konkreten Beispielen bildhaft auf, warum es sich für sie (und Ihr Unternehmen) lohnt, an ihrer Kompetenz und Ausstrahlung als Verkäufer zu arbeiten.

### **Tipp 7**

Verkäufer sind meist Macher. Das heißt, langatmiges, "theoretisches" Geschwätz langweilt sie. Sie wollen konkrete Tipps und rasch umsetzbare Hilfestellungen für ihren Arbeitsalltag haben. Achten Sie darauf, dass der von Ihnen engagierte Trainer die Sprache Ihrer Verkäufer spricht. Außerdem sollte er ein Mann (beziehungsweise eine Frau) der Praxis sein.

### **Tipp 8**

Ihre Verkäufer sollen die Kunden zum Träumen bringen, damit diese gegen Ende des Verkaufsgesprächs sagen: "Ja, das will ich haben." Achten Sie darauf, dass auch der von Ihnen engagierte Trainer außer dem Verstand auch das Herz, also die Emotionen Ihrer Mitarbeiter anspricht. Schließlich soll er diese zu einer Einstellungs- und Verhaltensänderung bewegen.

### **Tipp 9**

Denken Sie beim Planen Ihrer Trainings daran: Wissen bedeutet nicht Können. Achten Sie also darauf, dass in Ihren Verkaufsschulungen das angestrebte Verhalten Ihrer Verkäufer auch ausreichend trainiert wird. Und sorgen Sie im Geschäfts-/Vertriebsalltag dafür, dass das Gelernte nicht in Vergessenheit gerät.

### **Tipp 10**

Gestandene Profis – zum Beispiel im Fußballbereich – wissen: Wahre Champions fallen nicht vom Himmel. Sie entwickeln sich durch regelmäßiges Üben, Üben und nochmals Üben – auch im Trainingslager. Gönnen Sie auch Ihren Verkäufern solche Trainingslager – zum Beispiel, wenn die neue Frühjahrskollektion eintrifft, oder wenn Sie ein neues Produkt einführen, oder wenn Sie eine Vertriebsoffensive starten.