

Portfolio



Consulting & Training

Portfolio LearnVision - Übersicht

forschungsbasiert – F2F oder virtuell – maßgeschneidert – nachhaltig



Beratung

Bedarfsanalyse
AKTIV-High-Impakt-Konzepte
F2F, Virtuell, E-Learning
KPIs, Kennzahlen
Benchmarks

Maßschneidung
Evaluation Excellence
Business Workshops
Nachhaltigkeit
Weltweit

Vertrieb

28 Module



Details

Führung & Talente

23 Module



Details

Service

19 Module



Details



Virtual Classroom Training - VCT

Kosteneffizientes Lernen
Nachhaltiger Lerntransfer
Digitale Strategien
Erfolgsrelevante Lernpfade

61 virtuelle Trainings
Effektive Lernzeiten
Virtuelle Didaktik
Best-Practice VCT-Lernkonzept



Vertrieb

28 Seminare in 5 Rubriken – davon 23 virtuell

Digital Selling	Erfolgreiche Verhandlungen	Kundenmanagement	Professionell Verkaufen	Management und Coaching
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Value based Selling ★ ➤ Lösungsverkauf ➤ Wirtschaftliches Verkaufen ➤ Business Impact Selling (Neu) ★ ➤ Produkte neu im Markt einführen ➤ Neukunden gewinnen ➤ Digital Selling (Neu) ★ 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verhandlungen effektiv planen ➤ Verhandlungen professionell managen ➤ Umgang mit Taktiken ★ ➤ Preise erhöhen 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Account Target Management ➤ Cross Selling, Up-Selling ➤ Key Account Management ➤ Maximize your opportunities (Neu) ★ ➤ Business Partner ➤ Kundenbeziehungen vertiefen I ➤ Kundenbeziehungen vertiefen II 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Persönlichkeit im Verkauf ➤ Beziehungen im Verkauf ➤ Rhetorik im Verkauf ➤ Präsentationstechniken I ➤ Präsentationstechniken II ➤ Gebiets- und Verkaufsmanagement ➤ Messetraining ➤ Zeit- und Prioritätenmanagement ➤ Stress im Vertrieb nutzen ➤ Reklamationsmanagement ➤ „Pipeline“ im Vertrieb 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Anerkennung und Feedback geben ➤ Situatives Führen ➤ Coaching 1 ➤ Coaching 2 ➤ Lerntransfer-Tools für Vorgesetzte ★

Details →

Details →

Details →

Details →

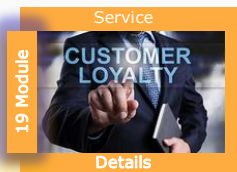
Details →



Führung und Talentmanagement

23 Seminare in 5 Rubriken – davon 16 virtuell

Organisationsentwicklung	Führung und Coaching	Präsentation und Team	Beziehungsmanagement	Kreativitätstechniken
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Treiber generieren ★ ➤ Verantwortung übernehmen ➤ Prioritäten managen I – Führungssicht ➤ Prioritäten managen I – Mitarbeitersicht 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Anerkennung und Feedback geben ➤ Situatives Führen ➤ Strategisches Führen ➤ Führen in digitalen Zeiten ➤ Coaching 1 ★ ➤ Coaching 2 ★ ➤ Lerntransfer-Tools für Vorgesetzte 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Präsentations-techniken I ➤ Präsentations-techniken II ➤ Erfolgreiche Meetings ➤ Effektive Teamführung I ➤ Effektive Teamführung II 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Stress managen ➤ Konflikte lösen, Ideen entwickeln ➤ Effektive Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Methodenübersicht ➤ Erfolgsrelevante Methoden ➤ Lernen von Google und Apple ★
<p>Details →</p>	<p>Details →</p>	<p>Details →</p>	<p>Details →</p>	<p>Details →</p>



Service - Kundenloyalität

19 Seminare in 4 Rubriken – davon 17 virtuell

Verkauf von Serviceleistungen	Loyale Kunden entwickeln	Strategischer Service	Management und Coaching
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Service lernt verkaufen ★ ➤ Service lernt Values verkaufen ➤ Service lernt wirtschaftlich verkaufen ➤ Lösungsverkauf im Service ➤ Digital Service Selling (NEU) ★ 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Service aus Kundensicht ➤ Stress im Service bewältigen ➤ Schwierige Kundengespräche erfolgreich führen ➤ Loyale Kunden entwickeln ★ ➤ Unzufriedene Kunden zurückgewinnen 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Service als Profitcenter ➤ Zeit- und Prioritätenmanagement ➤ Kommunikation digital nutzen ➤ Kundenbeziehungen verzahnen 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Anerkennung und Feedback geben ➤ Situatives Führen ➤ Coaching 1 ➤ Coaching 2 ➤ Lerntransfer-Tools für Vorgesetzte ★

Details →

Details →

Details →

Details →



Beratungsleistungen in 5 Phasen

A Analyse	K Konzeption	T Trainingsinhalte	I Implementierung	V Verifizieren
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verlinkung Business mit Lernzielen ➤ Auswirkungsmatrix ➤ Benchmark 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Best-Practice-Konzept ➤ Lernpfade: effizient, nachhaltig 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Erfolgsrelevante Lerninhalte selektieren ➤ 4-stufige Maßschneiderung ➤ Lernmix: E-Learning, VCT, F2F 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Best-Practice-Implementierung → nachhaltig, wirkungsvoll ➤ Phasen im Lernprozess: vor, während, nachher ➤ Führungskräfte involvieren ➤ Lokale, weltweite Umsetzung 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 5-stufiges Messsystem, exklusiv ➤ Erfolgsnachweis

Details →

Details →

Details →

Details →

Details →



VCT – Virtual Classroom Training

Fazit aus Studien	Erprobtes virtuelles Lernkonzept	Virtuelle Lerninhalte <u>Vertrieb</u>	Virtuelle Lerninhalte <u>Führung & Talente</u>	Virtuelle Lerninhalte <u>Service</u>
<ul style="list-style-type: none">➤ Verlinkung Business mit Lernzielen➤ Auswirkungsmatrix➤ Benchmark➤ virtuelle Lernzeit	<ul style="list-style-type: none">➤ Best-Practice-Konzept➤ Lernpfade: effizient, nachhaltig➤ Virtueller Methoden-Mix➤ Nachhaltige Didaktik	<ul style="list-style-type: none">➤ 28 virtuelle Seminare➤ + virtuelle Knigge-Regeln	<ul style="list-style-type: none">➤ 16 virtuelle Seminare➤ + virtuelle Knigge-Regeln	<ul style="list-style-type: none">➤ 17 virtuelle Seminare➤ + virtuelle Knigge-Regeln

[Details →](#)

[Konzept →](#)

[Konzept →](#)

[Konzept →](#)

[Konzept →](#)

[Inhalte →](#)

[Inhalte →](#)

[Inhalte →](#)

Gerne unterstützen
wir Sie
und
freuen uns auf
Ihre Kontaktaufnahme!



LearnVision | Info@LearnVision.de
www.LearnVision.de