



1

Herausforderung

Dentsply Sirona Inc. entstand im Frühjahr 2016 durch die Fusion von DENTSPLY International und Sirona Dental Systems und ist seitdem der weltweit größte Hersteller für Dentalprodukte und Dentaltechnik.

Das e-Training "Leads: Wertvoll für alle" ist der Auftakt einer Kampagne, um die Zusammenarbeit der Vertriebsbereiche für Consumables (ehemals Dentsply) und Investitionsgüter (ehemals Sirona) zu stärken.

Das e-Training soll Vertrauen schaffen, dass das Weitergeben qualifizierter Leads für alle Beteiligten Gewinn bringt. Es soll Anreiz geben, diese qualifizierten Leads weiterzugeben und Mittel und Wege zur Umsetzung aufzeigen und erläutern.

2

Umsetzung

p-didakt konzipierte und produzierte das e-Training "Leads: Wertvoll für alle" in Abstimmung mit dem Vertrieb von Dentsply Sirona.

Als Rahmenhandlung dient der reale Arbeitsalltag einer Dentsply Vertriebsmitarbeiterin. Die Kernbotschaften werden implizit vermittelt - als Erkenntnisse, die die Dentsply Vertriebskollegin entwickelt. Das positive Erleben der Vertriebssituation, entspannte Dialoge und sympathischen Personen lösen Vorbehalte auf und schaffen Vertrauen und Aufgeschlossenheit.

Jede Szene enthält eine explorative Interaktion, die inhaltlich in die Handlung integriert ist und zur Motivation der Lernenden und zur Akzeptanz des Moduls sowie der Kernbotschaften beiträgt.

Der Duktus eines Lernmoduls wird bewusst vermieden. Der Fokus liegt vielmehr darauf, mit dem e-Training Vertrauen und Offenheit für eine erfolgsversprechende Zusammenarbeit zu schaffen.



3

Rahmenbedingungen

Zielgruppe

Vertriebsbereich Consumables (ehemals Dentsply)
der Dentsply Sirona Inc.

Sprachen

Deutsch

Produktionstool

p-didakt HTML 5 Produktionssystem

Lerndauer

20 Minuten

Verbreitung

Online-Version zur Nutzung im Intranet
Scorm-Version zur Einbindung in das LMS