

# Portfolio

LEARN*Vi*SION  
empower people - top results



Consulting & Training  
maßgeschneidert

# LearnVision

- Globaler Anbieter von modernsten Trainings- und Beratungsdienstleistungen,
- Über 20 Jahre Erfahrung in über 45 Ländern, multilingual
- Mehr als 70% der Top-Unternehmen nutzen unser breites Produktspektrum
- Über 300 zertifizierte Trainer, aus Ihrer Branche, in Ihrem Land



- ➔ Forschungsbasierte High-Impact-Trainings:
  - Vertrieb: 28 Module
  - Leadership/Talent: 23 Module
  - Service: 19 Module
- ➔ Erfolgsrelevante Inhalte
- ➔ Lerntransfer-Tools



**Success Analytics**

Implementierungs-Know:

- ➔ Globaler Leader in Evaluation™
- ➔ Wissenschaftliche Analyse von 10.000 Trainingsprojekten:
  - Erfolgsfaktoren
  - Benchmarks
- ➔ Optimaler Lerntransfer

## Ihr Erfolgskonzept

- ➔ Nachhaltiges Lernen aus 1 Hand:
  - klassisch
  - virtuell
  - digital
- ➔ Maßgeschneidert
- ➔ Kosteneffektiv



■ Lokale, globale Trainer

# High-Impact Training

## Effektives Lernen

Positionierung,  
Praxisfall

Forschungsbasierte  
Teilnehmerunterlage

Tools,  
Beobachterbögen

Vor-  
studium



Transfer und Praxis

### Dikatisches 4-Phasen Modell, je Lerneinheit:

1. Sensibilisierung
2. Forschungsbasierter Lerninput
3. Lernkontrolle
4. Praxistransfer

Viele „Lernkanäle“ ansprechen, um Teilnehmer aktiv einzubinden, Feedback zu geben und die praktische Umsetzung zu gewährleisten:

Methodik	Anteil
Rollenspiele	30 %
Anwendungsdiskussionen, Tools	20 %
Praxisübungen: Zusammenspiel	20 %
Praxisübungen: Einzelkompetenzen	20 %
Aktuelle Forschungen vermitteln	10 %

Lerntransfer

# VCT-Portfolio LearnVision – Übersicht

klassisch, virtuell und blended, TTT, forschungsbasiert



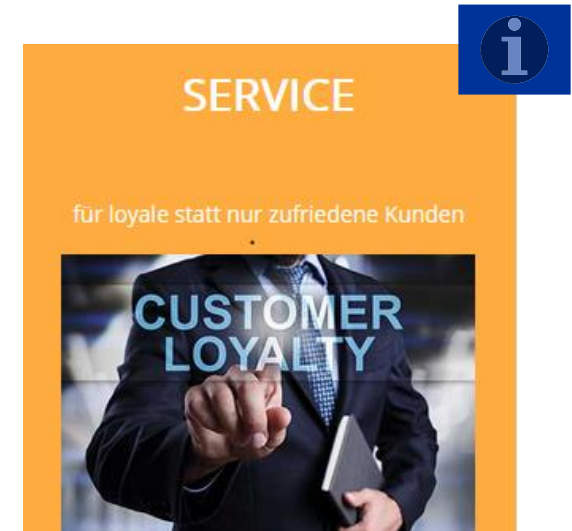
## 28 Seminare, strukturiert in:

- 7 x Value/Digital Selling
- 4 x Erfolgreiche Verhandlungen
- 5 x Ergebnisorientiertes KuMa
- 11 x Professionell Verkaufen
- 5 x Management und Coaching



## 23 Seminare, strukturiert in:

- 4 x Organisationsentwicklung
- 7 x Führung und Coaching
- 5 x Präsentation und Team
- 3 x Beziehungsmanagement
- 4 x NEU: Kreativitätstechniken



## 19 Seminare, strukturiert in:

- 5 x Verkauf von Service
- 5 x Loyale Kunden entwickeln
- 4 x Strategischer Service
- 5 x Management, Coaching

 **Großes Portfolio in mehreren Sprachen für Ihren Erfolg!**

[www.LearnVision.de](http://www.LearnVision.de)



# Vertrieb

28 Seminare in 5 Rubriken – 23 virtuell

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

Details →

Details →

Details →

Details →

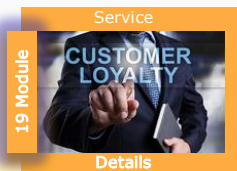
Details →

# Führung und Talentmanagement

## 23 Seminare in 5 Rubriken – davon 16 virtuell

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





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

Details →

Details →

Details →

Details →



# Beratungsleistungen in 5 Phasen

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

Details →

Details →

Details →

Details →

Details →





# VCT – Virtual Classroom Training

Fazit aus Studien	Erprobtes virtuelles Lernkonzept	Virtuelle Lerninhalte <u>Vertrieb</u>	Virtuelle Lerninhalte <u>Führung &amp; Talente</u>	Virtuelle Lerninhalte <u>Service</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Verlinkung Business mit Lernzielen</li> <li>➤ Auswirkungsmatrix</li> <li>➤ Benchmark</li> <li>➤ virtuelle Lernzeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Best-Practice-Konzept</li> <li>➤ Lernpfade: effizient, nachhaltig</li> <li>➤ Virtueller Methoden-Mix</li> <li>➤ Nachhaltige Didaktik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 23 virtuelle Seminare</li> <li>➤ + virtuelle Knigge-Regeln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 16 virtuelle Seminare</li> <li>➤ + virtuelle Knigge-Regeln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 17 virtuelle Seminare</li> <li>➤ + virtuelle Knigge-Regeln</li> </ul>

**Details →**

**Konzept →**

**Konzept →**

**Konzept →**

**Konzept →**

**Inhalte →**

**Inhalte →**

**Inhalte →**

# Auszug der internationalen Kundenliste

## 90 % of Fortune 500 Unternehmen



Gerne unterstützen  
wir Sie  
und  
freuen uns auf  
den nächsten Kontakt  
mit Ihnen.



LearnVision | [Info@LearnVision.de](mailto:Info@LearnVision.de)  
[www.LearnVision.de](http://www.LearnVision.de)