



COLOPLAST

Verkauf von Medizinprodukten

Coloplast ist einer der weltweit führenden Hersteller von Gesundheitsprodukten für einen sehr sensiblen, persönlichen Bereich.

Herausforderung:

- Schulungen zu einem hochkomplexen Produkt auf die schnellstmögliche Weise.
- Kontinuierliche Schulung von 1.000 Verkaufsmitarbeitern in verschiedenen Ländern.
- Leistungskontrolle der Schulungsaktivitäten für optimierte und zielgerichtete Schulungen.

Lösung:

- Schulung sowohl zum grundlegenden wissenschaftlichen Hintergrund als auch zu den Produkten.
- Adaptives Lernen wird angewendet, um die Kurse global bereitzustellen (d. h. auch in Europa, China, Indien und Saudi-Arabien).

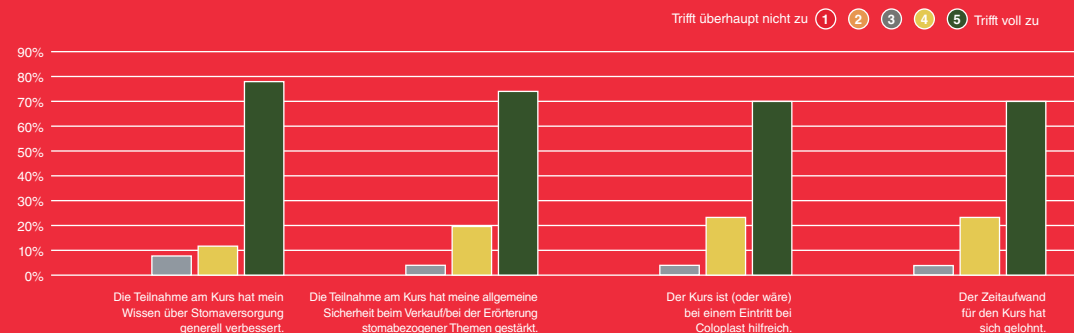
Ergebnisse:

- Signifikante Reduktion von Ausfällen bzw. Abwanderungen beim Onboarding neuer Mitarbeiter.
- Hohe Zufriedenheit mit dem Kurs. Über 90 % fanden, dass sich der Zeitaufwand für den Kurs gelohnt hat.
- Laufende Leistungsnachverfolgung bei neuen Mitarbeitern auf Grundlage ihres Ausbildungshintergrundes (medizinischer bzw. nicht medizinischer Bereich).

„Im Gesundheitswesen ist präzises Wissen von entscheidender Bedeutung für ein effektives Verkaufsteam. Adaptives Lernen stellt sicher, dass unser Team sich das Wissen und Selbstvertrauen aneignet, das es benötigt – und das auf optimale Weise.“

Kristian Villumsen
Executive Vice President, Coloplast

E-Learning Ostomy





Coloplast