



SKY DEUTSCHLAND FERNSEHEN GMBH & CO. KG

Sky Deutschland ist einer der führenden Entertainment-Anbieter in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Programmangebot besteht aus bestem Live-Sport, exklusiven Serien, neuesten Filmen, vielfältigen Kinderprogrammen, spannenden Dokumentationen und unterhaltsamen Shows – viele davon Sky Originals. Die Zuschauer können das Programm zuhause und unterwegs über Sky Q und Sky Ticket sehen. Sky Deutschland mit Hauptsitz in Unterföhring bei München ist Teil der Comcast Group und gehört zu Europas führendem Medien- und Unterhaltungskonzern Sky.

Herausforderung:

- Zur Vermarktung seiner Produkte wurde in der Vergangenheit mit Verkaufspromotoren gearbeitet, die auf selbständiger Basis Abonnements vertrieben haben. Dies bedeutete einen enormen Aufwand in der Koordination der selbstständigen Handelsvertreter.
- In 2020 entschied sich das Unternehmen für eine Umstrukturierung und setzt seither auf die Vermarktung über eigenes Verkaufspersonal. Mit dem Aufbau eines Verkäuferpools von ca. 500 Mitarbeitern bestand die Notwendigkeit das Onboarding Programm neu aufzusetzen.
- Ziel des neuen Konzeptes: neues Verkaufspersonal effizient und mit höchstem qualitativem Anspruch zu den Produkten zu schulen, mit der Anforderung das Kompetenzlevel jedes Einzelnen – von Neueinsteigern bis hin zu Berufserfahrenen – zu berücksichtigen.

Lösung:

- Mit dem Einsatz der adaptiven Lernplattform können die vorhandenen Wissensstände und Erfahrungen jedes Einzelnen berücksichtigt werden, so dass jeder Vertriebsmitarbeiter die Module im eigenen Tempo und mit den benötigten Lernressourcen absolvieren kann.
- Das Onboarding konnte von Präsenztrainings auf online umgestellt werden. Sky Deutschland kombiniert die adaptiven Lernmodule mit online Live-Events, wodurch Reisekosten gespart- und mehr Zeit am Arbeitsplatz geschaffen wird.
- Mit inzwischen 10 produzierten Lernmodulen kann ein großer Bereich des digitalen Onboardings abgedeckt werden.
- Die Vertriebsmitarbeiter wurden in 4 Gruppen aufgeteilt und durch Trainer individuell begleitet und gecoacht.

Ergebnisse:

- Die Implementierung von Area9 RhapsodeTM in das Gesamtkonzept des Onboarding-Programms ist gelungen.
- In 2022 sollen die erstellten Module von bis zu 1000 Mitarbeitern genutzt werden.
- Durch den adaptiven Lernansatz wurde die Motivation der Vertriebsmannschaft gesteigert, da jeder nur die Inhalte angezeigt bekommt, die er benötigt. Der enorme Lernaufwand kann effizient umgesetzt werden.

“Fragen falsch beantwortet - kein Problem - das System hat mich dabei unterstützt die Themen besser zu verstehen. Sky E-Learning führt mich sicher zum Ziel und hat mir das Lernen leicht gemacht.”

Carolyn S.
Sales Advisor

“Area9 E-Learning war leicht verständlich und nie langweilig.”

Ilka Z.
Sales Advisor



sky