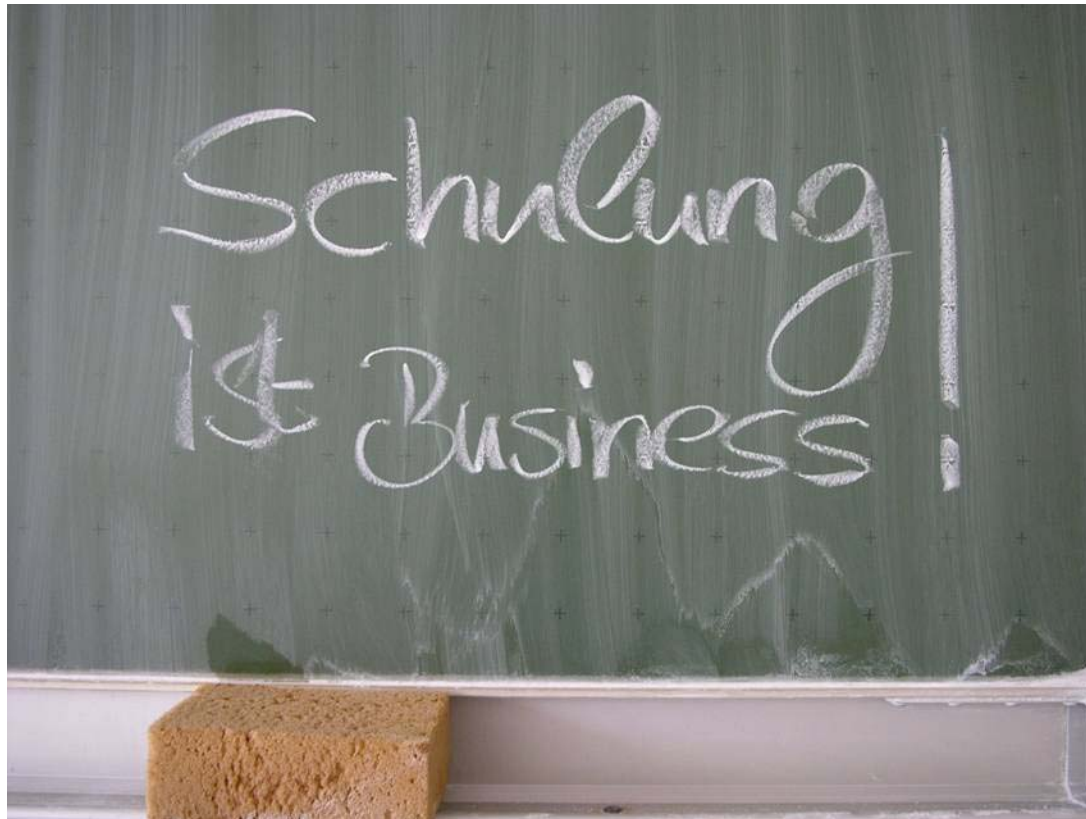


PerformNet

Analysen, Benchmarking, Beratung und Seminare für die Bildungsanbieter von heute. Für deren Erfolg von morgen.



ZWH – Bildungskonferenz
11. Oktober 2006
Stuttgart, Haus der Wirtschaft

Schulungsverkauf **Chancen und Risiken**

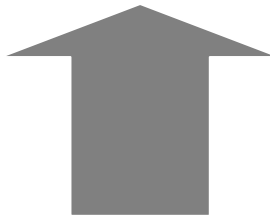
Ulrich Hoffmann, Principal Analyst
PerformNet AG
www.performnet.ch

PerformNet AG, Lange Rütli 15, CH – 4142 Münchenstein
Tel.: +41 61 751 7002 ulrich.hoffmann@performnet.ch

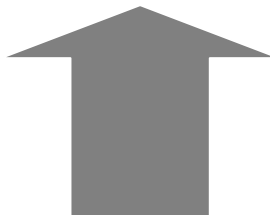
PerformNet Für die Bildungsanbieter von heute. Für deren Erfolg von morgen.

Zukünftige Anforderungen an die Bildungsanbieter

Die führenden Bildungsanbieter definieren sich in ihren kundenspezifischen, weit über den „Know-how“ Transfer hinausgehenden, Mehrwerten.



Die höher Positionierten definieren sich über ihre Lehrkräfte und Referenten.



Die Massenanbieter in der beruflichen Weiterbildung definieren sich nur noch über den Preis.

Der Bildungsmarkt ist zum Konsolidierungs- und Verdrängungsmarkt geworden. Organisationsformen, die „gestern“ noch das Überleben sicherten, können „heute“ das Unternehmen gefährden und „morgen“ vielleicht schon dazu führen, dass man von denen verdrängt wird, die sich rechtzeitig auf die Veränderungen vorbereitet haben.

Die Marktentwicklung erfordert umsichtiges und schnelles Handeln, aber bietet gleichzeitig neues Wachstumspotenzial: Alle Bildungsanbieter müssen sich neu ausrichten, um das eigene Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten und zukunftssicher zu organisieren.

Auszug aus dem Anforderungskatalog...

Für die Organisation ...

Messbar besser zu sein als der direkte und indirekte Wettbewerb!

Die entsprechenden Prozesse einführen / anwenden, um morgen am Bildungsmarkt bestehen zu können!

Schnell und nachhaltig Profitabilität, Umsatz aber auch die Mitarbeiterbefähigung steigern!

... und deren Führungskräfte.

Kennen der aktuellen Situation im Bildungsmarkt und können diese optimal für ihre Schulungsorganisation nutzen!

Haben das notwendig Management Know-how und marktkonforme Entscheidungsgrundlagen, um morgen am Bildungs-markt bestehen zu können!

Ihr Vertrieb ist besser aufgestellt und besser geführt als der ihrer direkten und indirekten Mitbewerber!

Der Weiterbildungsmarkt ist ein Käufermarkt

- Der Kunde will/muss persönlich angesprochen werden
- E-Mails und Katalogschwemme können die persönliche Ansprache nicht ersetzen, sondern wirken oft kontraproduktiv
- Es kann nur einen „Auftrags-“ Sieger geben

Herausforderungen

- **Erfolgreiche Vertriebler sind nicht mit den Maßstäben einer bürokratisch geführten Organisation zu führen.**

Führungsanspruch

**Eine von einem Löwen
geführte Armee von Rehen ist
gefährlicher als eine von
einem Reh geführte Armee
von Löwen.**

Plutarch (um 46 - um 120), griech. Philosoph

Führungskräfte müssen akzeptieren können, dass sie in ihrer Gruppe Personen haben, die mehr wissen als sie selbst. Es ist für viele spezialisierte Mitarbeiter ein tragisches Ereignis, dass sie einen Vorgesetzten haben, der das Wissen von gestern und die Macht von heute hat. Man muss also auch Führung durch die Geführten in Fachfragen zulassen.

*Lutz von Rosenstiel (*1938), dt. Wirtschafts-Psychologe*

Vertriebler bitte melden!

- **"Suchet und ihr werdet finden."**
- Das Management hat keine eigene Verkaufserfahrung und ist nicht mit der Mentalität von Vertrieblern vertraut!
 - Wer erstellt das Vertriebsprofil?
 - Wer führt die Einstellungsgespräche?
 - Wer coacht den Vertriebler?

Erfolgreich

- **Wie ist der Verkaufserfolg zu messen?**

- Gesamtumsatz ?
- Eigener Umsatz ?
- Hit Rate ?
- # Verträge ?
- # Neukunden ?
- # Teilnehmer ?
- # Teilnehmertage



Benchmark

Siehe auch: Leistungs- und Gehaltsspiegel – Schulungsverkauf 2006

<http://www.performnet.ch/downloads.html>

Zahltage

- **Gehaltsstrukturen
erfolgreicher Vertriebler**

(bestimmt der Markt)

- Zielgehaltsstruktur
- Auszahlungsmodi von Kommissionen
- Firmenwagen
- Arbeitsmittel (Laptop, Handy..)
- Karrieremöglichkeit

Siehe auch: Leistungs- und Gehaltsspiegel – Schulungsverkauf 2006

<http://www.performnet.ch/downloads.html>

Showstopper I.

Was behindert den Vertriebler?

1. Hierarchische und organisatorische Einbindung der Verkäufer
2. Zu wenig Entscheidungsfreiheit (Kompetenzen) im Kundengespräch
3. Zu starke, enge und vertriebsfremde Kontrollmechanismen

Was behindert den Manager?

1. Ungenügendes Gehaltssystem und fehlende Leistungsanreize um gute Verkäufer einzustellen
2. „Alte“ Gedankenwelt der übergeordneten Unternehmensführung („...haben wir doch immer so gemacht“)
3. Ist im Budget nicht vorgesehen und somit nicht machbar

Showstopper II.

Was braucht der Vertriebler?

1. Bessere Vertriebs- und Verkaufsunterstützung (Respekt, besseres Marketingmaterial, USPs)
2. Weniger Restriktionen und Verzögerungen durchs Management, mehr Entscheidungsfreiheit im direkten Kundengespräch
3. Weniger administrative Arbeiten

Was braucht der Manager?

1. Markt- und leistungsgerechtes Gehaltssystem
2. Bessere Vertriebler, Angebot im Markt ist nicht vorhanden

Bildungsvertrieb – Quo vadis?



Der Fortschritt geschieht heute so schnell, dass, während jemand eine Sache für gänzlich undurchführbar erklärt, er von einem anderen unterbrochen wird, der sie schon realisiert hat.

Albert Einstein (1879-1955)

Kernkompetenz

Der Verkauf von Weiterbildung ist anspruchsvoll und nicht die Kernkompetenz der Bildungsanbieter

Das Führen von Vertrieblern ist anspruchsvoll und nicht die Kernkompetenz der Bildungsanbieter

Lösungsansatz:

Bildungs-Pooling

Science Fiction ?

Bildungspool
Das intelligente Kursportal

Der erste und einzige Bildungspool mit aktiver Förderung des Kursstarts, zum Vorteil der Lernenden und der Schulen.

Willkommen! **Das Kursportal** **Der Bildungspool** **Für Schulen**

Finden Sie Ihren Kurs im Kursportal des Bildungspools. Melden Sie sich bei einer unserer Partnerschulen an, denn der Bildungspool fördert bei seinen Mitgliedschaftsschulen aktiv den Kursstart.

Kurse und Events suchen

Schnellsuche: - Suchbegriff -
Suchen
-oder-
Suchen mit: Stichwort
Thema & Kurs
Ort & Region
Events: Alle Events

Statistik der Suchbegriffe
Top-Ten
Last-Ten

Anzeige
DIALOG
AUSBILDUNGEN
Finanz, Politik, Seminare GmbH

Kurse und Events der nächsten Woche
Kurse und Events | Nur Kurse | Nur Events

Für weitere Informationen zu einer Veranstaltung klicken Sie bitte auf den Titel.

Mittwoch, 11. Oktober 2006

- Bäcker/Koch: Kreativer Süss-Speisenkurs
BWZ Toggenburg, Wattwil
- ITIL Foundation
Examino! AG, Zug
- Linux Netzwerkadministration
Oxinia GmbH, Basel
- Planer/in Marketingkommunikation mit eidg. Fachausweis
NSH Kaderschule, Basel
- Messeeteilnahme: ZWH – Deutsche Bildungskonferenz
PerformNet AG, PerformNet AG, Stuttgart

Donnerstag, 12. Oktober 2006

- 2273 Managing and Maintaining a MS Windows Server 2003 Environmen...
Digicomp Academy AG, Zürich
- Bäcker/Koch: Kreativer Süss-Speisenkurs

Die Nutzungsstatistik

Schulen: (74)
Kurse: (860)

Die Kooperationspartner

SVIB
Schweiz. Verband für Informatik-Berufsausbildung

«Wollen Anbieter attraktive Kurse für ihre Kunden präsentieren, entsteht ein grosses, breites Angebot. Je breiter das Angebot ist, desto kleiner wird d ... »
[mehr]
Hansruedi Küttel, Präsident

Die Neuigkeiten

Neue Luzerner Zeitung berichtet über den Bildungspool:
Unter dem Lead «Die Online-Drehscheibe für Lernwillige» erschien am 11. August 2006 ein redaktioneller Beitrag über den Bildungspool. [mehr]

Kurssuchbox verfügbar:
Wir haben eine Kurssuchbox entwickelt, die auf beliebigen Websites kostenlos publiziert werden kann. Sie ermöglicht eine direkte Abfrage unseres Kursportals.

PerformNet - Management und Leadership



Ulrich Hoffmann
Principal Analyst
Geschäftsführer
ulrich.hoffmann@performnet.ch

PerformNet AG
Lange Rütli 15
CH-4142 Münchenstein
Tel. +41 61 413 0853
Fax. +41 61 413 0851
www.performnet.ch

Persönliches

- Erfolgreich im Beratungs- und Bildungsmanagement seit 1973
- Leitung eines großen Schulungszentrums in den USA (über 80 Mio. \$ Umsatz, turn around Mgmt)
- Als Vorstand einer Weiterbildungsorganisation mit Niederlassungen in über 40 Ländern, einen Jahresumsatz von über einer Milliarde DM erwirtschaftet
- Entwicklungsleiter der **PerformNet - Methode** und deren Tools (Leistungsanalyse und Maßnahmenkataloge zur Leistungssteigerung in Bildungseinrichtungen).
- Gründungsmitglied IPSB (International Performance Standards Board for Education Services Organizations)
- Mitglied im Advisory Board der ASTAT Solution GmbH
- Aufsichtsrat der Comformatik AG – Deutschland
- Vorstand Ausbilderverband – Schweiz
- Co-Autor div. Schulbücher (gymnasiale Oberstufe: Informatik)
- Verantwortlich u.a. für das Benchmarking der 565 Bildungszentren der Deutschen Handwerkskammern - Projekt der Zentralstellstelle für die Weiterbildung im Deutschen Handwerk (ZWH), gefördert vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB)

- **Verwaltungsratspräsident:** Axel Hoffmann, D-53173 Bonn (www.axel-hoffmann.net)
- **Geschäftsführer:** Ulrich Hoffmann, CH-4147 Aesch
- **Gesellschaftsform:** Aktiengesellschaft
- PerformNet AG ist nicht an der Börse kotiert. Das Aktienkapital ist voll liberiert.
- **Registergericht:** Handelsregister des Kantons Basel-Landschaft
- CH-280.3.007.180-6

PerformNet

Analysen, Benchmarking, Beratung und Seminare für die Bildungsanbieter von heute. Für deren Erfolg von morgen.

Danke

Fragen und Antworten in der Mittagpause