

Pressemitteilung

Service Trainment Training & Beratung vom 13.02.2007 - 13:39 Uhr

perspektive mittelstand

A

Begeisterung auf neuen Wegen - Seminarinhalte per SMS-Coaching vertiefen

(Perspektive Mittelstand) - Viele Unternehmen schicken ihre Mitarbeiter in Seminare und sind später enttäuscht, weil das Gelernte nicht sofort im gewünschten Maße im Geschäftsalltag Anwendung findet. Grund für die vermeintlich mangelnde Begeisterung ist häufig in der zu unterschiedlichen Situation von "behüteten" Seminar-Tagen und stressiger Arbeitszeit zu suchen. An dieser Schnittstelle bleibt das erworbene Wissen allzu oft hängen. Abhilfe schafft eine neue innovative Trainingsmethode – das SMS Coaching.

Was verbirgt sich hinter dem neuen Zauberwort? Kein Zauber! "Komplexes Know-How kann in der Regel nicht allein durch SMS vermittelt werden", berichtet Jennifer Zacher, Expertin für E-Business bei Deutschlands einziger Full-Service-Agentur für Kundenbegeisterung, "Die Stärke dieses Mediums liegt in der Vertiefung in kleinen Portionen. In den meisten Fällen schließt das SMS-Coaching an ein Seminar oder einen Workshop an. Die dort vermittelten Kenntnisse bilden die Basis für die Praxisaufgaben, die nach Seminarende täglich per SMS übermittelt werden. Das Lernniveau steigt von Tag zu Tag, wobei das System automatisch an jeden Teilnehmer die Steigerung der Lernkurve anpasst."

Und so funktioniert es: Die SMS mit der Aufgabe wird werktags morgens verschickt, der Teilnehmer hat sechs Stunden Zeit, die Aufgabe zu lösen, am Nachmittag kommt eine Erinnerung. Als Antwort-SMS übermittelt der Teilnehmer eine Zahl von 0 – 6, mit der er ehrlich bewertet, in welchem Grad die Aufgabe gelöst wurde – von hundertprozentig bis heute gar nicht. Durch die individuelle Einstellung auf die Teilnehmer – Sende- und Antworttermine, Coaching-Pause wegen Urlaub, etc. – kann das SMS-Coaching ideal den persönlichen Bedürfnissen angepasst werden, was sich wiederum in der Akzeptanz ausdrückt.

Diese unkonventionelle Lernmethode spricht besonders jüngere Mitarbeiter an, da ohnehin fast jeder mit einem Handy ausgestattet ist. Ein Vorteil ist auch die gute Erreichbarkeit in Filialen ohne PC. Durch die permanente Auseinandersetzung mit den Lerninhalten erfolgt eine nachhaltige Vertiefung der Kenntnisse, welche in der Motivation spürbar wird. "Tägliche kleine Erfolgserlebnisse bewegen das Begeisterungsbarometer stetig nach oben", berichtet Ralf R. Strupat, Inhaber der Full-Service-Agentur für Kundenbegeisterung, wo SMS-Coaching als Fortsetzung der Seminare vor Ort höchst effizient eingesetzt wird.

Kontaktdaten:

Service Trainment Training & Beratung
Rathausstr. 13
33602 Bielefeld

Telefon: 0521 / 3299500
E-Mail: mehr@begeisterung.de

Internet: www.begeisterung.de

Initiative | Veranstaltungskalender | Business Forum
Wissen und Praxis | Online Business-Manager | Impressum
Newsletter | Kontakt | © novo per motio, 2005

» [Pressemitteilung versenden](#)

» [Pressemitteilung drucken](#)

» [zurück zur Übersicht](#)

Mehr Meldungen dieses Autors

13.02.2007, 13:39
[Begeisterung auf neuen Wegen - Seminarinhalte per SMS-Coaching vertiefen](#)

08.02.2007, 14:11
[Fairer MysteryCheck - Wie Testkäufe wirklich etwas bringen ...](#)

16.01.2007, 08:20
["Weltmeister für Ahhs und Ohhs" - Mit inszenierten Erlebnissen Kunden begeistern](#)

26.10.2006, 08:55
[Nicht kommunizieren geht nicht! - Kunden ansprechend ansprechen](#)

02.10.2006, 09:37
[Von Kunde zu Kunde - Mit den besten Empfehlungen](#)

[Alle Meldungen dieses Autors](#)