



Pressrelease

Stockholm 2001-08-27

Scania tränar säljkåren online via PING PONG

Scanias lastbilssäljare ska få löpande webbaserad sälj- och produktträning via PING PONG, ett svenskutvecklat Learning Management System (LMS). Kostnadseffektiviteten i kompetensutvecklingen ökar kraftigt med utvecklingen från CD-ROM till nätdistribuerade kurser. Lastbilstillverkaren tecknar användarlicenser till 400 svensk-, engelsk-, fransk-, och tysktalande säljare i ett första steg.

– Med PING PONG kan Scanias säljutbildare snabbt förmedla information om produktnyheter till kollegor över hela världen utan att de ska behöva vara webbspecialister. Vi förväntar oss att det leder till ännu kunnigare säljare och därigenom nöjdare kunder och fler sålda lastbilar, säger Björn Torefeldt, chef för Sales Training, Drivers training och Competitor analysis på Scania.

Scania har lång erfarenhet av multimedial utbildning. Den fortgående instruktörsledda säljträningen har kompletterats med det egna CD-ROM baserade CombaT, Computer Based Training, sedan 1994. Men varje gång en ny lastbilsmodell är klar för introduktion måste skivan uppdateras och skickas ut tillsammans med pappersbaserad dokumentation till hela säljkåren. Allt fler distributörer i Europa vill därför effektivisera inläringen via Internet. Det faller sig naturligt att Scania nu överför de interaktiva träningsmomenten till webben med hjälp av ett LMS. Övergången till nätet ordnar företagets säljutbildare själva med hjälp av PING PONGs inbyggda verktyg för innehållshantering.

– Nu kan vi enkelt och snabbt uppdatera och bygga nya utbildningsmoment. Resultatuppföljning och administration blir avsevärt smidigare i och med att vi kan sköta allt centralt utan mellanhänder. Därmed sparar vi både tid och pengar och kan kontrollera att materialet alltid är aktuellt, säger Torefeldt.

Beslutet blev enkelt efter utvärderingen av en skarp pilotkurs. Det krävdes inga tunga investeringar. Licensmodellen gör att Scania snabbt kan öka antalet användare. Dessutom kan företaget enkelt byta system, om de – mot förmodan – inte skulle bli nöjda, konstaterar Björn Torefeldt:

– Det har gått snabbt och det har varit enkelt och kul att köra igång. CombaT Online är förstärkt ännu långt ifrån klart, men vi lär oss genom att ständigt pröva nya vägar.

För mer information

Niclas Elding, Partitur Informationsteknik AB, niclas@partitur.se, telefon 08–566 280 05

Partitur Informationsteknik AB utvecklar och saluför PING PONG, ett Learning Management System (LMS) för kostnadseffektiv distribution, administration och uppföljning av storskaligt webbaserat lärande. Systemet har inbyggda verktyg för bland annat kompetens- och innehållshantering.

Scania är världens fjärde största lastbilstillverkare med en årsförsäljning på fler än 50,000 fordon.

Partitur