



Pressmeddelande:

E-learning erövrar affärsvärlden

Göteborg den 18 oktober 2000: **Koppla upp dig på Internet och träna affärsmannaskap on-line. MoneyMaker är affärsvärldens första riktiga simulator, vilket innebär ett nytt och spännande sätt att lära, s.k. edutainment.**

– Äntligen ett företag som är konkreta och visar vilken kraft det finns i detta medium, säger en oberoende testpanel.

Intermezzon, företaget bakom MoneyMaker, lanserar den nya versionen idag.

– Konkurrenten är numera så hård att man inte har råd att låta säljare öva på värdefulla kunder. Den praktiska träningen måste ske någon annanstans, säger Magnus Rundberg, försäljningschef och en av tre grundare av Intermezzon. Samtidigt är det svårt att rekrytera nya professionella säljare och för att hinna utveckla den befintliga säljkåren behöver man bli mer effektiv.

Simulatorpedagogiken i MoneyMaker är en interaktiv inlärningsmetodik som ökar effekten av inläringen upp till 70 % jämfört med traditionell utbildning.

– Förklaringen är enkel: aktiv inläring är mer stimulerande. E-learning revolutionerar människans sätt att ta till sig ny kunskap. Konsten är att hjälpa hjärnan att utvecklas. Det bygger på forskning om att hög motivation i kombination med hög interaktivitet och humor gör undervisningen effektivare. Se bara på hur barn leker och lär, menar Tomas Dreifaldt, ansvarig för produktutveckling på Intermezzon och en annan av grundarna. Du arbetar utifrån dina egna förutsättningar och i ditt eget tempo. Du fattar egna beslut och får omgående feedback på dina handlingar. Då blir det enklare att ta till sig och använda kunskapen.

Sex framgångsfaktorer

För företag är simulatorträning suveränt eftersom det höjer kompetensen hos medarbetarna snabbare och billigare jämfört med traditionell utbildning. Pengarna för kompetensutveckling kan användas till annat än konferensanläggningar, resor och hotell.

MoneyMaker är baserat på verkliga scenarier i en virtuell värld där man praktiskt tränar på säljprocessens alla steg, från att identifiera behov, bygga relationer och förstå olika personligheter till presentationer och förhandlingar. Upplägget påminner en hel del om ett dataspel. Utövarns uppgift är att under realistiska förhållanden

genomföra sitt livs affär inom konceptuell business-to-businessförsäljning. Innehållet utgår från vedertagna principer inom såväl marknadsföring som psykologi och från studier av framgångsrika säljare.

– Vad är det som skiljer säljaren som ligger på 120 % av budgeterad försäljning från den som ligger på 80 %? Efter att ha arbetat med kompetensutveckling i drygt tio år och utbildat tusentals affärsmän har vi identifierat sex framgångsfaktorer: attityd, strategi, personlighet, kundfokus, affärsmannaskap och verksamhetskompetens. Det är dessa som ligger till grund för strukturen och innehållet i MoneyMaker, säger Tomas Dreifaldt.

För alla med kundkontakt

Träningen består av tre avsnitt. Det första är en kartläggning av förkunskaperna.

– Syftet är att se vilka områden du behärskar och vilka du behöver utveckla, säger Tomas Dreifaldt. Därpå följer ett träningsavsnitt där du får möjlighet att utveckla dig inom framgångskriterierna och analysera ditt resultat på detaljnivå. Allting du tar dig för i programmet registreras, analyseras och kommer tillbaka som feedback. Programmet avslutas med en certifiering, som också är ett sätt att mäta hur mycket du har lärt dig i förhållande till kartläggningen.

Redan 1998 kom den första versionen av MoneyMaker.

– Vi kan nu med facit i hand säga att simulatorpedagogiken fungerar. Nu tar vi det ett steg längre och utvecklar analysdelen samt gör MoneyMaker webbaserad. Detta ger möjligheter till jämförelser mellan individer eller mellan företag, säger Thomas Dreifaldt.

MoneyMaker vänder sig till säljare, servicetekniker, konsulter och andra medarbetare med kundkontakt. Programmet motsvarar cirka fem till sju dagars utbildning och kan användas fristående eller i kombination med traditionell utbildning.

För mer information besök www.intermezzon.com eller kontakta:

Tomas Dreifaldt,

tomas.d@intermezzon.com

031-40 84 50, 0706-37 41 00

Magnus Rundberg

magnus.r@intermezzon.com

031-40 84 50, 0705-74 71 00

Intermezzon utvecklar simulatorbaserad e-learning med stöd av ett verktyg som är lika enkelt att använda som *PowerPoint*. Det gör det möjligt för företag att snabbt och enkelt bygga skräddarsydda träningsprogram. De företagsanpassade utbildningarna baseras på en unik simulatorpedagogik där användaren tränar sina färdigheter i realistiska situationer. Kunder är världsledande utbildningsföretag samt svenska och multinationella storföretag. Intermezzon är etablerade i Göteborg, Malmö, Stockholm, London, San Francisco och Chicago.