

Microtraining

– en kostnadseffektiv
metod för sälj- och
produktutbildning i butik

Microtraining – en kostnadseffektiv metod för sälj- och produktutbildning i butik

Studier visar att 80 % av traditionell sälj- och produktutbildning glöms bort av deltagarna inom 30 dagar. En av anledningarna är att utbildningarna inte är anpassade till hur vi människor arbetar och lever idag. Här berättar vi mer om varför varumärken och återförsäljare bör satsa på Microtraining för effektivare sälj- och produktutbildningar.



Sättet vi lär oss nya saker på, och var vi hämtar ny information har förändrats, därför behöver produktutbildningar utföras på mottagarens villkor

Microtraining bygger på att succesivt stärka kunskapen och bygga upp nya färdigheter i korta sekvenser. Att lösa en uppgift, svara på en fråga, läsa en kort text eller titta på ett videoklipp är exempel på metoder som används inom Microtraining, och som bevisat ger bättre resultat.

Utbildning anpassad till det moderna samhället

Mobiltelefonerna är en självklar del av vårt uppkopplade samhälle och användningsområdena ökar. Sättet vi konsumerar media på har förändrats och det gäller även hur vi lär oss nya saker. Det är lätt att hitta information och fakta vart vi än befinner oss – på bussen, mellan möten eller ute och handlar och via sociala kanaler bjuds det på innehåll i en mängd olika format. Vi är vana att skifta mellan olika informationskällor, vilket faktiskt stimulerar våra sinnen. Baksidan är dock att vi blivit sämre på att bibehålla fokus under en längre tid och toleransen mot tristess har minskat.

Fem anledningar till att välja Microtraining

1. Träningen riktar direkt till butiksäljarna utan mellanhänder
2. Träningen genomförs när det är relevant för butikssäljaren
3. Träningen är kostnadseffektiv jämfört med på plats-utbildning
4. Träningen utformas så att kunskap direkt blir användbart för säljaren
5. Träningen genomförs så som man konsumerar sociala medier

Microtraining vs. Traditionell utbildning

Vi har alla deltagit i workshops, läst dokument och lyssnat på föreläsningar, men vad händer med vår nya kunskap efteråt? Tyvärr bleknar den dramatiskt.

- Traditionell utbildning misslyckas ofta med att motivera och engagera deltagarna.
- Studier visar att upp till 80 % av den nya kunskapen glöms bort inom 30 dagar.
- Färre än 15 % känner att de vet hur de ska tillämpa informationen från traditionella produktutbildningar i sitt dagliga arbete.
- En vanlig reflektion efter ett traditionellt utbildningstillfälle är "bra genomgång, men vad gör vi nu?"



Med Microtraining kan varumärken
tajma produktutbildning med kampanjstart
hos återförsäljare

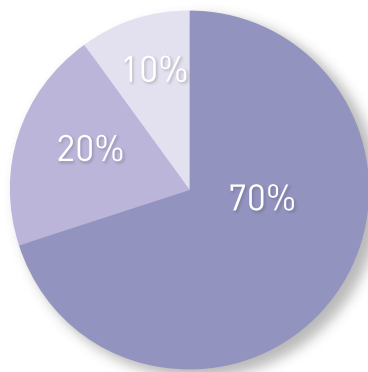
Microtraining – en kostnadseffektiv metod

Att använda sig av Microtraining är ett kostnadseffektivt sätt att utbilda butiks-
personal på och som ger goda resultat. Metoden är relevant för alla typer av
företag, avdelningar och organisationer. Den kan användas av HR-avdelningar
för bland annat sälj- och produktutbildning, coachning, varumärkesbyggnad
och företagsintroduktion, och även som uppföljning eller komplement till
traditionell utbildning.

Konceptet går ut på att sammanställa arbetsrelaterad och relevant kunskap på
ett attraktivt sätt, och portionera ut det i små doser. I Remarkables koncept för
Microtraining rekommenderar vi distribution via mobil, men det går också att
välja att skicka ut utbildningen som mail. Deltagarna uppskattar flexibiliteten
som gör att de själva kan välja när och var de genomför sina utbildnings-
sekvenser.

Vart har de lärda lärt sig allt?

Charles Jennings, professor från Southampton Business School och med 35 års erfarenhet inom utbildningsområdet har tagit fram modellen 70-20-10, som ger en proportionerlig bild av vilka källor som är mest optimala för inläring.

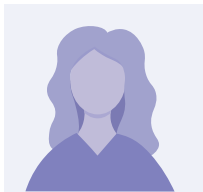


Var kommer kompetenskunskapen på arbetsplatsen från?

- Från arbetsrelaterade erfarenheter
- Från att interagera med dina kollegor
- Från traditionella utbildningstillfällen

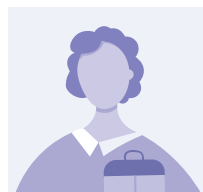
Vi har verktyget och kunskapen

Vi har kunskapen som hjälper dig att skapa engagerande produktutbildningar! Remarkable tillhandahåller ett beprövat system för Microtraining som varken kräver nedladdning eller inloggning för deltagarna. Det enda som behövs av deltagarna för att ta emot träningsmodulerna är en mobiltelefon eller en dator. Metoden har varit mycket uppskattad hos både butikspersonal, återförsäljare och varumärken.



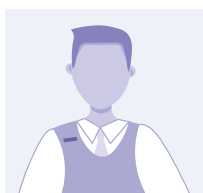
Utmaningar för utbildare (varumärken)

- Svårt att nå butikspersonal med kunskap
- Lanseringar kräver timing
- Hög personalomsättning bland butikspersonal



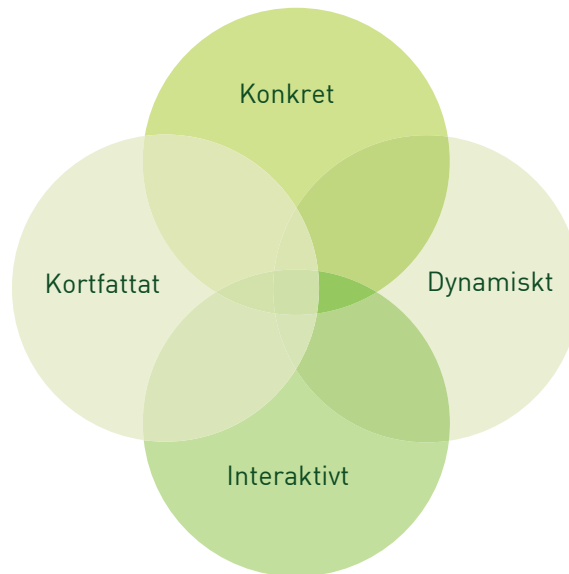
Utmaningar för butikskedjor

- Kostsamt att avsätta tid till utbildning
- Svårt att utveckla personal som inte är fast anställda



Utmaningar för butikspersonal

- Svårt att få ut information
- Svårt att få tid till utbildning



4 grundstenar för engagerande produktutbildningar

- Konkret – Deltagarna blir engagerade och mer motiverade när innehållet är relevant.
- Kortfattat – Deltagarna slipper få mer information än vad de klarar tugga i sig.
- Dynamiskt – Genom att mix av innehåll stimuleras deltagarnas olika sinnen vilket hjälper dem att både fokusera och minnas.
- Interaktivt – Återkopplingar, incitament, slutsatser.

Vill du veta mer om våra upplägg för kostnadseffektiva produkt- och säljutbildningar?

Välkommen att kontakta mig för mer information!



Mikael Klang,
Kundutvecklare och VD

info@remarkable.se

070 588 98 38