

LERNETZ

Didaktische Lösungen für die B2B-Kommunikation

...im „Youtube“-Zeitalter

Matthias Vatter, LerNetz AG

LERNETZ

B2B-Kommunikation - Herausforderungen

- Gesellschaftlich: Wertewandel, Dominanz der Bildkommunikation, Informationsüberlastung...
- Kommunikation & Marketing: Austauschbarkeit der Werbung, Social- & New Media, Involvement...
- B2B: multipersonelle Einkaufsorganisation, schnelle Vermittlung komplexer Leistungen, Verrechenbarkeit von Dienstleistungen, verborgene Mehrwerte...

LERNETZ

B2B-Kommunikation - Herausforderungen

In der Business-to-Business-Kommunikation gibt es das Missverständnis, Entscheidungsprozesse kognitiv zu überfrachten und zudem die emotionalen Aspekte zu unterschätzen.

Zitiert nach: Input Dr. Christian Schmitz, Uni SG an der Stämpfli-Konferenz 2006

LERNETZ

B2B-Kommunikation - Herausforderungen

„Wenn Du selber von der Qualität des Produkts überzeugt bist und es in- und auswendig kennst, kannst Du auch Deine Kunden überzeugen.“

Verkaufsberater der Hilti AG

Zitiert nach: Input Dr. Christian Schmitz, Uni SG an der Stämpfli-Konferenz 2006

LERNETZ

B2B-Kommunikation - Herausforderungen

Fazit:

- Orientierungskompetenz vermitteln
 - Komplexität reduzieren
 - Lösungsansätze aufzeigen
 - Alleinstellungsmerkmale (USP) erklären
 - Überzeugungen verbreiten
 - Emotionale Zugänge eröffnen
- Kommunikation muss über mehrere Ebenen und im besten Sinne nachhaltig wirken.

LERNETZ

B2B-Kommunikation - Lösungsansatz

Ziel:

Lernprozesse anregen und ermöglichen

Mittel:

Didaktische Ansätze und Lernmedienformate

LERNETZ

LerNetz AG

Das Netzwerk für interaktive Lernmedien

- Gründung 2001
- 20 Mitarbeitende
- Lernmedienprojekte für Unternehmen, Schulen und Verwaltung
- Didaktische Kommunikation

LERNETZ

Ein Beispiel – Jahresbericht

Jahresbericht 2010 des Center für Young Professionals in Banking - CYP

LERNETZ

Zweites Beispiel – USP

Bildungskonzept des CYP

LERNNETZ

Das Lernmedienformat LernFilm

Didaktische Aspekte:

- Erklärung von Zusammenhängen, Prozessen und Problemstellungen oder thematische Einführungen.
- Komplexitätsreduktion - Vereinfachungen.
- Besonderheiten (USP) illustrieren.
- Multimediale Umsetzung.
- Multicodalität der Informationsvermittlung.
- Emotionale Zugänge können durch die Illustration und/oder die Geschichte gewichtet werden.

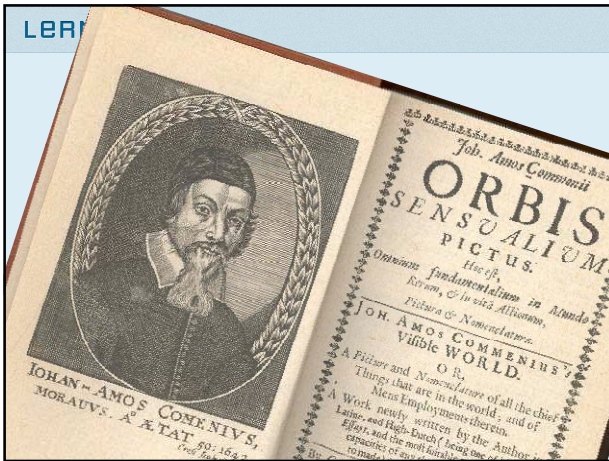
LERNNETZ

Ein Beispiel – Chirurgie

[AO Foundation](#)

LERNNETZ

Heisse Luft?



LERNETZ

Von Comenius bis Paivio

Wissenschaftliche Basis: Didaktik & Lernpsychologie

- Methode der bildhaften Vermittlung (Johann Amos Comenius, 1658)
- Dual Coding Theory (Allan Paivio, 1986/2006)
- Kognitive Theorie des multimedialen Lernens

LERNETZ

Ein Beispiel – Prozessmanagement

Scrum

LERNETZ

LernFilme für B2B-Kommunikation

- Ideale Ergänzung im B2B-Kommunikationsmix
- Schnell produziert (reine Produktionszeit: 1 Woche)
- Kostengünstig dank standardisierten Prozessen:
 - Basispauschale plus Minutenpreise
 - Beispiel: 2 Minuten LernFilm = CHF 8000.—
 - Modularer Ausbau (Sprachversionen etc.)

LERNETZ

Lernmedienformate für die B2B-Kommunikation

Didaktische Ansätze und Lernmedienformate unterstützen Sie bei der nachhaltigen Vermittlung Ihrer Produktinformationen.

Weitere Informationen: www.lernetz.ch
