

Lass uns
gemeinsam lernen
und Spass haben!

**Sales
Academy**

Was bedeutet
„Gemeinsames Lernen“
bei der Sales Academy?

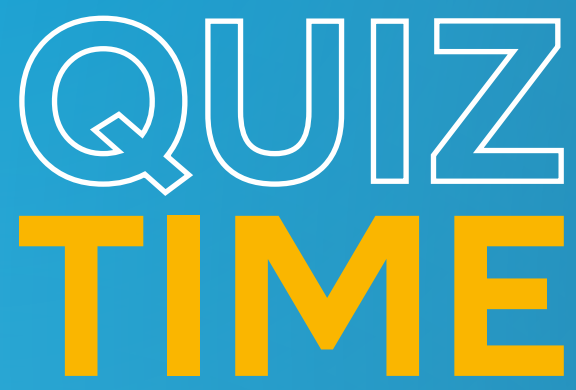
Unsere Lern-Communities

Als Auftakt findet ein Impro-Bootcamp statt, um die angehenden Kundenberater:innen bereits von Anfang an als starke und lernbereite Community zu vernetzen. Durch gemeinsame Lernerfahrungen im Tutoring wird diese gestärkt. Da die Teilnehmenden zusätzlich individuelle Zeit- und Lernstrategien erlernen, können sie so ihre Erfolgchancen deutlich verbessern.

Was ist eigentlich das Impro-Bootcamp?

Das Impro-Bootcamp am ersten Ausbildungstag legt einen starken Fokus auf die Förderung der Gruppendynamik.

Die Teilnehmenden gehen dabei imaginäre Szenarien durch, die bereits mit potenziellen, realen Situationen aus zukünftigen Beratungsgesprächen mit Kundinnen und Kunden verknüpft werden können.



Wo siehst du den Nutzen von Lern-Communities?

- A) Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten
- B) Gegenseitige Unterstützung auch in schwierigen Lernphasen
- C) Freundschaftlicher Austausch über die neusten Geschehnisse