

Kategorie Berufliche Erstausbildung – Nr. 102

Projekttitle Virtual-Reality-Sales-Training

Unternehmen ERGO Group AG
ERGO-Platz 1
40477 Düsseldorf

Ansprechpartner/in Olaf Reckzeh,
Referent,
Tel. 0211 477-7557, olaf.reckzeh@ergo.de

Zusammenfassung des Projekts Die ERGO Akademie hat das erste deutschsprachige Virtual-Reality-Sales-Training in der Assekuranz konzipiert. Der Prototyp wird in der zweiten Jahreshälfte 2023 in der SalesPartner-Ausbildung ausgerollt.

Durch das immersive Lernen in der virtuellen Realität, ist der Lerner in der Lage dreimal schneller als im Klassenzimmer und 1,15-mal schneller als beim E-Learning (WBT) Lerninhalte aufzunehmen und zu verarbeiten. Hier entsteht eine Win-Win-Situation für den Lerner und gleichzeitig für die ERGO Akademie, da Zeit Geld bedeutet.

Der Vertriebspartner hat Zeit gewonnen und das Unternehmen hat weniger finanzielle Aufwände den Lerner zu schulen. Das bedeutet nicht, dass es kürzere Ausbildungszeiten geben wird. Der Lerner könnte sich z.B. ein VR-Training theoretisch viermal anschauen und hätte denselben Zeitaufwand wie in einem Präsenztraining; lernt aber durch die Wiederholungen intensiver.