

Sales-Agentur entwickelt *Blended Learning*-Plattform

ROYAL5 Academy: Personal nachhaltig coachen, um Vertrieb innovativ zu fördern

Um sich von Mitbewerber*innen abzusetzen, ist ein gutes Training in Zeiten moderner Personalentwicklung unabdingbar. Deshalb hat die Essener Agentur ROYAL5 Sales ein eigenes *Blended Learning*-Konzept entwickelt – die ROYAL5 Academy. Das Ziel: den direkten Vertrieb nachhaltig zu verbessern. Kunden wie Canon oder BE-KIND vertrauen bereits auf die Schulungskonzepte der ROYAL5 Academy.

ROYAL5 Sales ist seit vielen Jahren Expertin für Verkaufsförderung. Aufgrund der hohen Nachfrage von Kund*innen hat die Agentur mit der ROYAL5 Academy nun ein Angebot konzipiert, das den Vertrieb nachhaltig stärken und optimieren soll – durch innovatives Coaching des Personals; von externen Promoter*innen über Außendienstler*innen bis hin zu Merchandiser*innen.

Die Academy funktioniert als multisensorische E-Learning-Plattform, die sich unterschiedlicher Bausteine bedient, die modular buchbar sind: **The Bib** ist eine interaktive Lern-Ebene, in der Wissen und Informationen didaktisch aufbereitet werden. Das **Training on Demand** ist ein multimediales und -sensorisches Learning-Tool, welches parallel unterschiedliche Sinne anspricht und dabei Medien wie z.B. Podcasts und Reels nutzt. Hinzu kommt langfristiges **Personal Development**, basierend auf wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen.

Das **ROYAL Forum** und der **Peer Support** sind Kernelemente und Alleinstellungsmerkmale der Academy. Als soziale Plattformen ermöglichen sie den Austausch und den direkten Kontakt zwischen Teilnehmer*innen des Programms. Es dient der Vernetzung und setzt dabei auf unterschiedliche Motivationskonzepte. Ergänzt werden diese Bausteine um klassische, aber auch **bewährte Lerninhalte** wie Präsenzveranstaltungen, Webinare, Fragebögen, Workshops oder ähnliche Maßnahmen.