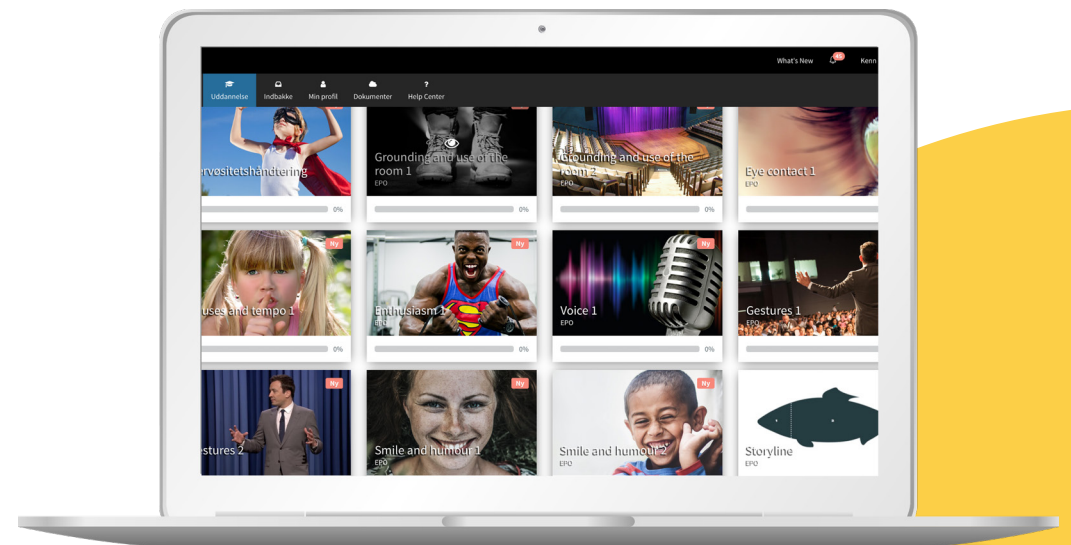


Case

Bedre for kunderne og bedre for bundlinjen: Læringsplatform højner værdien af ydelserne hos EPO



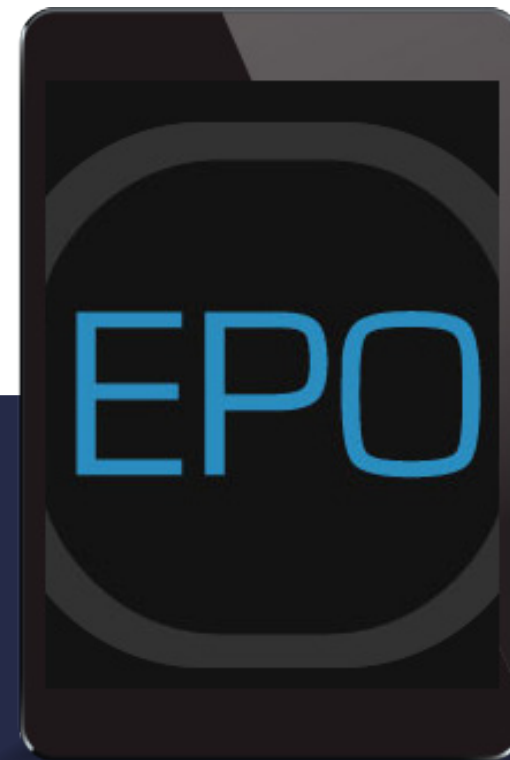
Læring på en (sjov) ny måde

Forbinder du læringsplatforme (LMS) med interne læringsmoduler og HR på din arbejdsplads? Så er du næppe den eneste.

I kursus- og konsulentvirksomheden EPO bruger de dog Learningbanks LMS-plattform på en helt anden måde end en klassisk HR-medarbejder eller læringskonsulent.

EPO er en kursus- og konsulentvirksomhed, som træner og udvikler medarbejdere på alle niveauer af organisationen i at kommunikere stærkere og mere overbevisende. De leverer specialiseret træning i effektiv præsentationsteknik, udvikling af salgspræsentationer, træning i PowerPoint, skriftlig kommunikation og argumentation – skræddersyet til det enkelte behov.

EPO er desuden officiel TEDxCopenhagen Partner, hvor alle talere gennemgår et træningsforløb med intensiv coaching, der gør dem i stand til at levere den verdensklasse-præsentation, som TED-scenen er kendt for.



Behovet

Træning i PowerPoint og præsentationsteknik er hovedydelsen hos EPO.

”Vi havde et behov for at forlænge læringen, fordi vi ofte oplever, at det traditionelle kursus har et begrænset udbytte. Det, vi særligt var interesserede i, var at skabe en ramme omkring læringen, så det ikke kun foregik på enkelte kursusdage,” siger Kenn L. Hansen, grundlægger og konsulent hos EPO.

Kunderne hos EPO skulle altså have et langvarigt udbytte af træningen, for at de kunne blive endnu bedre til at kommunikere stærkt og overbevisende.

”Når vi kom forbi folk et halvt år efter kurset, så oplevede vi ofte, at de ikke havde arbejdet så meget videre med teknikkerne. Vi ville derfor gerne forankre læringen bedre og give dem flere værktøjer, som fx videoer, øvelser og flere downloads, end dem de fik på de enkelte kursusdage,” siger Kenn.



Kenn L. Hansen

er cand.mag. i Retorik fra Københavns Universitet med speciale i PowerPoint. Som grundlægger af EPO har han trænet flere end 5000 mennesker siden 2005 på tværs af brancher og sektorer.

Nogen kan måske huske Kenn fra Danmarks fodboldstadions. Han var Superliga-dommer i 8 år, indtil han stoppede som Danmarks højest rangerede internationale dommer i 2015 efter at have været kåret som Årets dommer i 2012 og 2014. Denne erfaring bruger Kenn på sine kurser og som ofte anvendt taler på konferencer.

Han er derudover en fast underviser i flere af Danmarks største konsulenthuse med stor erfaring i at træne topledere i personlig gennemslagskraft.

Den rigtige LMS-løsning

Et ocean af LMS-løsninger kan virke uoverskueligt. Derfor startede Kenn sin søgning på LinkedIn, hvor han spurgte sit netværk om hjælp til at finde den rette platform.

”Jeg startede med at afprøve nogle konkurrenter til Learningbank, som leverede nogle gratis start-løsninger, men de systemer ville alt for mange ting, samtidigt med at nogle krævede brugerbetaling for enkelte funktioner, og det harmonerede slet ikke med, hvad vi var ude efter.”

”Herefter var der én fra Learningbank, der kontaktede mig, og gav en præsentation af deres LMS-løsning, og ud fra den præsentation endte vi med at vælge Learningbank,” siger Kenn, og uddyber:

”I starten oplevede vi dog nogle enkelte begrænsninger, fordi vi godt kunne mærke, at Learningbank normalt bruger systemet til virksomheder, der vil give deres interne medarbejdere læring. Men efter at have været i dialog med Learningbank er vi landet et virkelig godt sted, så anvendelsen af LMS'en passer til vores behov i EPO.”



”Jeg startede med at afprøve nogle konkurrenter til Learningbank, som leverede nogle gratis start-løsninger, men de systemer ville alt for mange ting...”

Individuel træning til kunderne

Rent praktisk tager EPO udgangspunkt i tiden før, under og efter et kursus. Et par uger inden kursusstart får deres kunder et introduktionsforløb i LMS-plattformen, der kan aktivere og forberede dem, samt sætte tanker og refleksioner i gang om det kommende kursusforløb.

”Og så er folk allerede inde på platformen,” fortæller Kenn.

Mellem kursusdagene får deltagerne ekstra læringsmoduler, som styrker det, de har talt om og arbejdet med på kurset.

”Det giver en effektiv forankring af læringen,” siger Kenn, og fortsætter:

”Desuden kan vi give skræddersyet læringsmateriale til de enkelte deltagere igennem LMS-plattformen. Måske skal den ene ikke blive bedre til at bruge Powerpoint, men i stedet have videoer om, hvordan man anvender gestik eller øjenkontakt i sine præsentationer. Det er altså ikke en one-size-fits-all-løsning, men vi kan give individualiseret læring til den enkelte.”



Ekstra værdi for kunderne og flotte tal på bundlinjen

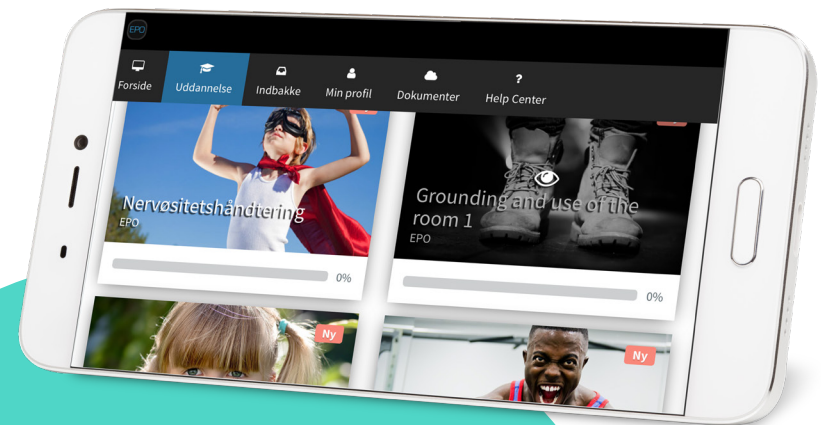
Learningbanks LMS-platform har haft en positiv effekt på flere områder i EPO.

”For det første, så kan jeg lave et mersalg til kunderne i form af en udvidet læringspakke, frem for at de kun kan få en ’rå’ kursusdag. For det andet, så bliver vores kunder bedre af at kunne tilgå ekstra materiale på denne her måde. Så det giver stor værdi til begge parter,” siger Kenn og uddyber:

”Læringen bliver virkelig godt forankret på denne her måde, og så er der et kæmpe potentiale i selvtræning, fordi vi ved, at folk har så vanvittigt travlt. Når læringen er tilgængelig igennem platformen, kan de selv tilgå den, når det passer dem.”

”Læringsplatformen har virkelig løftet vores virksomhed i en kommerciel sammenhæng, fordi det giver kvalitet for kursUSDeltagerne, og det er attraktivt. Udover kun at give face-to-face-undervisning har vi nu også andre læringsmuligheder for kunderne, og det har klart professionaliseret vores udtryk.”

”Jeg synes, at det er oplagt at bruge platformen på denne her måde, og jeg har for nyligt anbefalet andre at bruge Learningbanks LMS-løsning sådan, fordi systemet har så meget potentiale.”



Skab de bedste læringsoplevelser for dine medarbejdere

learningbank 

Støberigade 14
2450 København SV

+ 45 71 999 123

info@learningbank.dk

learningbank.dk