

„Die Kunst zu navigieren“ auf voller Fahrt voraus

ars navigandi hält den Kurs bei Vertriebsschulungen

„Die Austria-Web-Academy von ars navigandi stellt eine Branchenlösung dar, die Lernen, Information und Verkauf zusammenführt.“ Mit diesen Worten brachte die Laudatio bei der Verleihung des BayernOnline-Preises 2004 den Kurs von ars navigandi auf den Punkt.

Als Spezialdienstleister für e-learning zur Vertriebsschulung stellt ars navigandi für mittlerweile 18.000 User die e-learning-Technologie zur Verfügung. Nominierungen in 2004 für den European E-Learning Award und 2005 für den Willy-Scharnow-Preis bestätigen, dass dieser Kurs stimmt, den ars navigandi mit seinem e-learning-Angebot eingeschlagen hat.

ars navigandi vertritt die Philosophie, dass Spaß, Interaktivität und der spielerische Aspekt beim Online-Lernen im Vordergrund stehen müssen. Das Angebots-Spektrum reicht deshalb von Verkauf- und Lernsystemen bis hin zu interaktiven Spielen und Karten. Der Branchenschwerpunkt liegt im Tourismus-Bereich. Kunden in der Industrie wie AEG Electrolux und Versicherungen setzen ebenfalls e-learning-Instrumente von ars navigandi für den Vertrieb ein.

DER KUNDE IST IMMER AN BORD

ars navigandi versteht ein e-learning-Projekt als einen gemeinsamen Weg mit dem Kunden. Am Anfang steht deshalb

eine Demo-Plattform, die auf der Grundlage bewährter und aktueller Projekterfahrungen beruht. Daraus entsteht dann eine Basis-Plattform. An dieser Plattform wird weiter in enger Absprache mit dem Kunden gebaut, bis sich daraus eine praxiserprobte, optimierte und internationale Lern- und Verkaufsplattform entwickelt hat.

E-LEARNING AUF HOHER SEE

Mit der e-learning-Plattform „Cruise Campus“ hat ars navigandi ein Projekt verwirklicht, das auf die hohe See hinausführt. Gegenstand der Schulung ist der Verkauf von Kreuzfahrten. Das Maskottchen „Captain Cruise“ steuert dabei die derzeit 6.500 Teilnehmer, die sich innerhalb kürzester Zeit eingefunden haben, durch die Schulungsplattform. Captain Cruise signalisiert den Teilnehmern zugleich den spielerischen und interaktiven Charakter der Schulung.

Ihr strategischer Hintergrund liegt darin, dass sich Beratungskompetenz für den stationären Vertrieb im Reisebüro zum entscheidenden Erfolgsfaktor entwickelt hat. Zudem



Foto: Captain Campus

wächst aufgrund des hohen Individualisierungsgrads der Kundenwünsche der Schulungsbedarf enorm. Deshalb setzen immer mehr Veranstalter, Reisebüroketten und Fremdenverkehrsämter e-learning ein, um die Mitarbeiter in den Reisebüros für ihre Produkte und Destinationen zu schulen.

Dieses Ziel verfolgt auch der Cruise Campus, mit dem Reisebüromitarbeiter und Reiseveranstalter einen Kompass für den Verkauf von Kreuzfahrten und Schiffsreisen erhalten. Der Cruise Campus stellt zugleich die erste unabhängige und produktneutrale Online-Schulungsplattform für Reisebüros dar. Die aktuellen Partner sind Hapag-Lloyd Kreuzfahrten und Phönix Reisen. Weitere Schulungsveranstalter kommen noch an Bord.

REFERENZEN

AEG Electrolux, AVIS, Disneyland Resort Paris, ELVIA AG, Hanse Merkur, Hapag Lloyd Kreuzfahrten, Neckermann Reisen, Österreich Werbung, TUI AG, Visit Denmark.

ZIELGRUPPEN

Erklärungsbedürftige Produkte, Vertrieb über Händler- oder Partnerstrukturen, Verbindung aus Lernen und Verkaufen, Visuelles E-Learning, Erschaffung von Lernwelten

DATEN & FAKTEN

Über 18.000 User in Deutschland, Österreich und Schweiz. Über 1.000 User in Russland und GUS, ab 2007 auch in England und Frankreich verfügbar.

UNTERNEHMEN IM PORTRAIT



ars navigandi GmbH
81241 München
www.arsnavigandi.de
Tel.: +49 89 829891-65

Profil: ars navigandi elearning steht für preisgekrönte eLearning-Technologie.

Produkte: ars navigandi elearning: Plattform, WBT, Games, Online-Kataloge, interaktive Karten

ars navigandi bietet individuelle Lösungen in den vier Bereichen Internet-Agentur, Software-Lösungen, Design und eLearning. Mit ars navigandi elearning können Sie web-basierte Schulungen schnell und flexibel realisieren. Wir legen großen Wert auf Interaktivität und Anschaulichkeit. Der Schwerpunkt liegt bei Vertriebschulungen - Lernen und Verkaufen.

Plattformtechnologie auf Open Source Basis. Interaktive Übungen und Lernspiele erhöhen den Lernerfolg. Umsetzung von elektronischen Verkaufskatalogen. Die innovativen Maps ermöglichen die Strukturierung und räumliche Visualisierung von Schulungsinhalten - einfach und schnell



**Matthias
Reithmair**

DER AUTOR

Matthias Reithmair ist einer der Gründer und Geschäftsführer von ars navigandi. Er leitet den Vertrieb und ist zugleich verantwortlich für den Geschäftsbereich e-learning. Von daher ist es fast eine logische Konsequenz, dass die e-learning-Projekte von ars navigandi einen Schwerpunkt im Bereich Vertrieb haben. Das soll aber nicht heißen, dass Matthias Reithmair nicht auch andere e-learning-Projekte im Blick hat.