

Трансформация
корпоративного обучения продажам b2b.
ТОП- 10 изменений

Татьяна Корнилова

ПИР -2019

ВЫЗОВЫ

- Возрастает скорость изменений
- Возраст сложность продуктов
- Возрастает уровень задач

Изменения

+ или -?



Проект 2019

1. Ускоряется взаимодействие процесса взаимодействия

2. Размываются границы между обучением и работой

3. Результатом обучения становится множество «рабочих» продуктов

4. Учебные (тренировочные) задания вытесняются рабочими задачами

5. Усиливается микс форматов взаимодействия участников

6. Расширяется состав участников: качественный и количественный

7. Возрастает «разновозрастность» составе участников обучения

8. Применение цифрового инструментария становится естественным

9. Микс в применении методологий

10. Возникают новые виды коллаборации



Татьяна Корнилова

эксперт по продажам сложных продуктов b2b

- +7 929 63 63 729
- kornilova@pragmaticsales.ru
- <https://pragmaticsales.ru/>