

Online Schulung mit Webinaren – Vorgehensweise



Sie wollen ein eigenes Webinar (Online Schulung) erstellen, wissen aber nicht, wo Sie anfangen sollen und wie sie es sinnvoll einsetzen?

Wir sind selbst Coaches, Berater und Trainer und nutzen Webinare schon seit mehreren Jahren zur Interessentengewinnung, Online Schulung oder zur Kundenbindung. Oft ergänzen wir auch unsere Live-Trainings durch Online Schulung.

In diesem Artikel geben wir Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Fragen, Strategie-Hinweise und Software-Tipps bezüglich Vorbereitung, Techniken und Inhalten.

Online Schulung - Die richtige Vorbereitung

Als erstes sollten Sie sich Gedanken darüber machen, wozu Sie Ihr Webinar nutzen wollen – Ihre Gründe.

Diese könnten zum Beispiel sein:

- Sie planen, Ihre Weiterbildungen als Weiterbildungsinstitut oder Trainer auch online durchzuführen.
- Sie sind ein selbstständiger Berater oder Trainer und viele Auftraggeber wünschen sich, dass die Trainings für Ihre Mitarbeiter auch online durchgeführt werden können.
- Sie möchten mit der Zeit gehen und haben bemerkt, dass viele Unternehmen ihre Schulungen (teilweise) ins Internet verlagern.
- Sie wollen durch die Webinare mehr Mitarbeiter innerhalb Ihres Unternehmens erreichen und dabei Zeit und Kosten einsparen.
- Sie möchten die Webinare als Onlinevorbereitung für ein Live-Seminar oder als Transfersicherung nach einem Training nutzen.
- Sie möchten Webinare als zusätzliche Leistung für Ihren Kunden nutzen, beispielsweise durch das Angebot von Tipps und Strategien oder auch durch Informationsveranstaltungen.
- Sie möchten durch kostenpflichtige Webinare Geld verdienen und gleichzeitig Reisekosten einsparen.

Weiterhin sollten Sie sich überlegen, wen Sie mit ihren Webinaren erreichen wollen, Ihre Zielgruppe und Ziele.

Wichtige Fragen könnten sein:

- Wen möchten Sie ansprechen? Definieren Sie Ihre Zielgruppe möglichst genau.
- Welche Erwartungen haben Ihre Zuhörer an das Webinar / die Online Schulung?



- Welchen Wissenstand haben Ihre Zuhörer?
- Möchten Sie Interessen (Leads) gewinnen? Mehrwert bieten (Kundenbindung)? Sich als Experte positionieren? Inhalte innerhalb einer Online Schulung vermitteln?

Unser Software-Tipp

Für die Erstellung eines Webinars ist die richtige Wahl der Software wichtig. Es gibt verschiedene Softwares und Webinar-Plattformen wie GoToMeeting, Spreed und Adobe Connect.

Unsere Empfehlung ist Edudip.

Einige Vorzüge von Edudip:

- Kostenloser 14-Tage-Zugang, um die wichtigsten Funktionen zu testen
- Im Gegensatz zu den meisten anderen Webinar-Plattformen ist Edudip auf Deutsch
- Es müssen nicht wie bei vielen anderen Plattformen zusätzliche Tools heruntergeladen werden (weder Trainer noch Teilnehmer)
 - einfacher für den Teilnehmer, in das Webinar zu kommen
 - Firewall-Einstellungen an den Unternehmens-PCs sind kein Problem
- Es gibt Staffelpreis-Pakete → kleinere Webinar-Gruppen zahlen weniger monatliche Gebühren für die Nutzung
- Alle nötigen Funktionen wie Webinar-Aufzeichnung, Webinar-Anmeldung, Präsentation, Chat, Whiteboard, Screensharing und Umfragefunktionen sind beinhaltet

So bauen Sie Ihr Webinare / Ihre Online Schulung auf

Das Webinar muss spannend sein und spannend bleiben – und gleichzeitig zum eben erarbeiteten Ziel führen.

Einige Tipps, wie Sie das erreichen können:

- Die Teilnehmer sollten neue Erkenntnisse erlangen, neue Inhalte vermittelt bekommen.
- Die Teilnehmer sollten emotional angesprochen werden
- Die Online Schulung sollte lebendig und anschaulich sein, nutzen Sie praktische und konkrete Beispiele.
- Mithilfe von Zahlen und Fakten können Sie ebenfalls Spannung aufbauen. Sie sollten es damit jedoch nicht übertreiben.
- Sie können Ihr Webinar außerdem durch Referenzen und eigene praktische Erfahrungen veranschaulichen.

Der erste Schritt – einige praktische Tipps

Auch die beste Theorie hilft nicht ohne die Praxis. Daher hier nur noch einige abschließende Tipps für den Start Ihrer ersten Online Schulung:

- Wählen Sie eine Webinar-Plattform aus und erstellen Sie Ihren eigenen Account.
- Der erste Schritt ist nun die Erstellung eines Konzeptes mit Zielgruppe, -setzung, Thema und inhaltlichem Aufbau
- Als nächstes erstellen Sie am besten eine PowerPoint-Präsentation zu Ihrem Webinar
- Die Durchführung Ihres ersten Webinars findet möglichst im Bekanntenkreis statt. Das Probe-Webinar sollte nicht viel länger als 20 Minuten dauern und aus einer einfachen Präsentation bestehen. Lassen Sie sich danach ein Feedback von Ihren Probe-Teilnehmern geben.
- Setzen Sie sich gleich heute einen Termin für Ihr erstes Webinar und laden Sie Ihre Test-Teilnehmer ein. Denn gemäß unserer eigenen Erfahrung hilft nichts besser bei der Umsetzung als Termindruck.





Sollten Sie noch Fragen zum Thema Webinare haben, [beraten wir Sie gerne direkt.](#) Wir helfen Ihnen auch bei der Erstellung und Durchführung Ihres persönlichen Webinars.



Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.



Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet. Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.



Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website <http://www.kundengewinnung-im-internet.com>.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!

Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René
Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com
www.wipec.de
www.facebook.com/wipec

