



2002年06月19日

「VOLKSWAGEN i - Knowledge Park」開設

フォルクスワーゲン グループ ジャパン 株式会社(略称VGJ、代表取締役社長:梅野 勉)は、フォルクスワーゲン正規ディーラーのセールス スタッフを対象とした、セールス トレーニング プログラム「Volkswagen i - Knowledge Park」(フォルクスワーゲン アイ ナレッジ パーク)をインターネット上に開設し、本日6月18日より本格運用を開始しました。

フォルクスワーゲン アイ ナレッジ パークは、高機能化する近年のフォルクスワーゲンの車両コンセプトや技術説明、商品説明等をオンラインで実施する、セールス トレーニングの新しいツールとして、インターネット技術を活用して開発されました。本プログラムの受講者は、個別に発行されたパスワードによりこの専用サイトに接続するだけで、時間や、場所に関わらずセールス業務に必要なトレーニングを簡単に受講する事が出来ます。今後はプロダクトばかりではなく、幅広いセールス活動に役立つトレーニング内容まで展開していく予定です。これにより、従来から実施しております集合研修と、今回のオンライン トレーニングの相乗効果により、高い研修効果を目指します。

< オンライン トレーニングのメリット >

- | 会社のみならず、出先や自宅からでもトレーニングの最新情報が24時間入手可能。
- | セールス スタッフ個々人のペースで自由に学習出来る環境を提供。
- | セールス スタッフのみならず、広く店舗スタッフも学習することが可能。
- | インターネットならではの他のサイトとリンクする特性を生かし、競合車との比較サイト等にリンクすることで、商品の学習のみならず、お客様に具体的にプレゼンテーション出来る商談ツールとしても活用が可能。

< フォルクスワーゲン アイ ナレッジ パークのコンテンツの特徴 >

- | フォルクスワーゲン各モデルの商品説明(現在はパサート、ポロを開講、今後順次コンテンツを充実)
- | 動画など、インターネットならではのツールにより、楽しみながらステップを追って学習出来る。
- | 商品説明のみならず、学習後にクイズを受ける事により理解の進捗を判断出来る。

フォルクスワーゲンでは、現在、正規ディーラーの専売店化、ブランドキャンペーン、モデルレンジの拡大など、ブランド変革を積極的に進めており、正規ディーラーにおけるセールス スタッフのスキル向上が、顧客満足度(CS)を高めるために最も大切な活動の一つであると考えています。フォルクスワーゲンでは今後もこのオンライン トレーニングの内容を更に充実させ、お客様から信頼される高度な知識を持つセールススタッフを育成できるよう、人材育成に力を入れて参ります。