

Visualisierung in SAP-Trainings

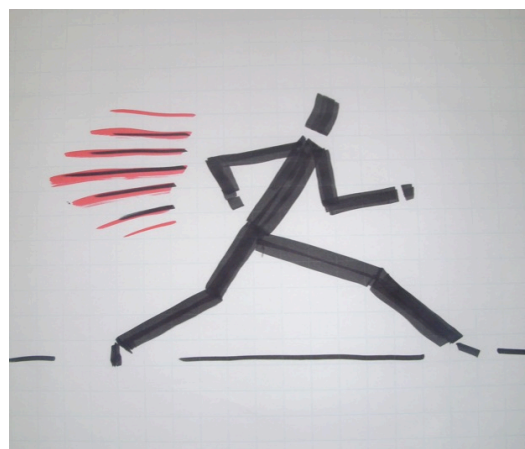
(Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte)

DOKUMENTATION

Lissabon, 3. Juni 2011
Sibylle Abraham, TOBA Trainer-Coach

Ziele des Workshops

- Neue Methoden der Lehrdidaktik, die auf Erkenntnissen der Lernforschung basieren,
 - kennenlernen,
 - ausprobieren
 - und erörtern.
- Repertoire erweitern.
- Vorsprung verschaffen.



Wieso, weshalb, warum visualisieren?

Mit Visualisierung und dem Einsatz analoger Medien und Methoden im SAP-Training lassen sich folgende Ziele erreichen:

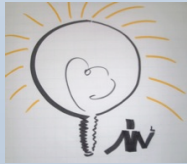

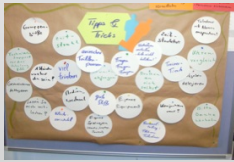
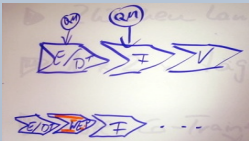


- der Unterricht wird lebhaft gestaltet,
- den Teilnehmern wird Konzentration und Aufmerksamkeit erleichtert,
- das Interesse am Lernstoff wird angefacht,
- die vier unterschiedlichen Lerntypen werden bedient,
- Berührungspunkte mit der Software werden abgebaut,
- der Lernstoff wird mit spannenden Wiederholungen gefestigt / vertieft (Check-up),
- die Teilnehmer werden aktiviert und involviert,
- suppenkomatöse Tendenzen werden gestoppt,
- die Gruppendynamik wird durch die Teilnehmerkommunikation untereinander gesteuert – Ziel ist, das unterstützende Lernklima einer integrierten Teilnehmergruppe (3.- 4. Gruppenphase) zu erreichen.

Womit visualisieren?

Welche Tools, Medien, Materialien und Methoden sind einsetzbar?

- Flip-Chart, Metaplanwand,
- Moderationskarten in verschiedenen Farben u. Formen
- vorgefertigte Pfeile aus Papier
- Männchen (Papier, Holz, Lego, Playmobil)
- Holzklötze
- Stifte, Seile
- ppt-Grafiken, Flow-Charts
- Plotter-Ausdrucke
- Visio-Grafiken...
- Trainer-Input (Plenum)
- Gruppenarbeit:
 - Standard-Kleingruppen-arbeit (2-5 Personen) mit klarer Aufgabenstellung
 - eigenständige Recherche oder Fragestellung bearbeiten (Accelerated Learning, siehe Literaturangabe)
 - Unternehmenstheater (z.B. Gabriels Gruppenarbeit in Lissabon)





Wann visualisieren?

Anlass	Technik	Beispiel
Akzente setzen	Skizze, Zeichnung mit Symbolen (hier: Ideen sammeln, einen Schritt voraus sein)	 
Wichtiges betonen	Stichworte auf Karten sammeln (hier: Tipps, Tricks; Teilnehmer sammeln lassen)	
Komplexität reduzieren, Überblick verschaffen	Skizze, Männchen (hier: Rolle der QM vorher und mit SAP)	  

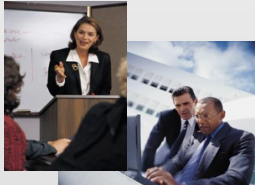


Wann visualisieren?

Anlass	Technik	Beispiel
Schwieriges strukturieren	Skizze, Zeichnung, ppt-Grafik... (hier: Unterschied zwischen "Auskunft" und "Aktion" in SAP klären)	
Lernkanäle bedienen	Gruppenarbeit (hier: FI-Überleitung diskutieren)	 
Prozesse besprechen	Fußboden, Karten (hier: Prozessschritte einer Urlaubsplanung)	 

Wann visualisieren?

Anlass	Technik	Beispiel
Teilnehmer auflockern, Wichtiges in den Köpfen verankern, Abstraktes personalisieren	"Theater" spielen (hier: 1. Entwicklungsstadien der "Laufenden Kastaniendiesel" aus Zentaurus spielen; 2. Reihenfolge von Transaktionen im MM erinnern)	 
Kompliziertes visualisieren	Metaplanwand, Papier-Männchen (hier: Kinetischen Steuerungskreislauf visualisieren)	 

Wann visualisieren?

Anlass	Technik	Beispiel
Medienwechsel, um die Aufmerksamkeit zu erleichtern	Zwischen Flip, Beamer, Pinwand und Vorführung am System wechseln, Übungen einstreuen	 
Überblick geben, Arbeitsfortschritt zeigen: "Wo befinden wir uns gerade?" "Was haben wir alles schon geschafft?"	Plotter-Ausdruck des zu schulenden Vertriebsprozesses in Großformat A0, beschichtet und deshalb markierbar / wiederverwertbar – gut für Trainingsreihen einsetzbar.	<p>Darstellung siehe nächste Folie</p> <p>Die im System gezeigten (DS / CRM) Aktionen werden jeweils mit Non-Permanant Edding (hier in pink) eingekreist und abgehakt.</p> <p>Beispiel von Adelheid</p> 

Plotter-Beispiel von Adelheid

Vertriebsprozess

Prozessschritt	System/Instrument	Was?	Wer?	Wann?	Auswertung/Programm?
1 Marktanalyse Ergebnis: Potenzial	CRM-BW * PPPV * Marktliste		VL	1 Jahr – ¼-jährlich	*CRM-BW: Marktliste/Potenzialliste
2 Aktionsplan *Telefon *Besuch	CRM-BW Aktivitätenreport CRM-Aktivitätenmanagem...	Vertriebsmeeting vorbereiten Kundenkontakte planen/terminieren z.B. Anrufe und Kundenbesuche	VL VB* VBI	monatlich/ wöchentlich	*CRM-BW: Aktivitätenreport *CRM: Aktivität anlegen im Aktivitätenm.
3 Qualifikation/ Bedarfsanalyse	Auftragsbegleiddokument CRM-BW *Projektliste CRM * Marktteilnehmer * Opportunitymanagem.	Kunden>Kontakt>Infos>festhalten: -Auftragsbegleiddokument Teil 1 CRM-Stammdaten: -Branchen -man. Unternehmensprofil -Wettbewerbssituation CRM-Opportunitymanagement: -Opportunity anlegen -Opportunity- Aktivitäten erledigen -Bedarf erfassen	VB* VBI	nach jedem Besuch	* CRM: MT-Stammdaten * CRM: Opp.Management * CRM-BW: Projektliste
4 Angebot	Auftragsbegleiddokument CRM-BW Projektliste CRM Opportunitymanagem. SAP ERP Angebotswesen	Auftragsbegleiddokument Teil 2 Projekte auswerten Opportunity ggf. aktualisieren Angebote erstellen und auswerten	VA VBI		* CRM-BW: Projektliste * CRM: Opp.Management * SAP ERP: Angebotswesen * SAP ERP: Auswertung von Angeboten
5 Auftrag	SAP ERP Angebotswesen Auftragsbegleiddokument	Angebot annehmen bzw. absagen Auftragsbegleiddokument Teil 2 mit abschließenden Angaben versehen und an Auftrags- und Vertragsb. weiterleiten	VB*/ VA		* SAP ERP: Angebotswesen * SAP ERP: Auswertung von Angeboten * SAP ERP: Auswertungen: Aufträge, Faktura
6 Reporting und Steuerung		* Marktliste * Projektliste * Aktivitätenreport * Angebotsreport * AE aus MIS	VL	monatlich/ wöchentlich	* CRM-BW: Markt-/Projektlist. Aktivitätenreport * SAP ERP: Auswertungen: Angebote, Aufträge, Fakturen

22.07.11

Sibylle Abraham - TOBA Trainer Coach

Seite 9

Literaturverzeichnis

Kommentar	Verfasser / Titel
Leicht erlernbare Symbole und Gegenstände u.a., die einfach auf Flips skizzierbar sind.	Neuland: Bikablo - Das Trainerwörterbuch der Bildsprache
Einfache Männchen in dynamischer Bewegung, Strichtechnik mit dem Flip-Chart Marker.	Wortmann, Markus: Visual Tools – visualisieren leicht gemacht
Konzept zum Beschleunigen u. Verbessern von Lernprozessen.	Meier, Dave: Accelerated Learning-Handbuch zum schnellen, effektiven lernen in Gruppen
Beispiele und detailliert beschriebene Methoden für die Seminarpraxis.	Groß, Harald: Munterrichtsmethoden – aktivierende Lernmethoden
Lehrstoff präsentieren für jeden Lernkanal, logischer roter Faden.	Hermann-Ruess, Anita: Speak Limbic – wirkungsvoll präsentieren
Die wichtigsten Erkenntnisse zum Thema "Lehren" mit Anleitungen, wie sie im Seminar umgesetzt/ berücksichtigt werden können.	Abraham, Sibylle: Skript zur Lerntheorie und Didaktik, TOBA-TTT 2

22.07.11

Sibylle Abraham - TOBA Trainer Coach

Seite 10



Vielen Dank für Euer Engagement!

**Herzliche Grüße
von
sibylle.abraham@tobateam.de**