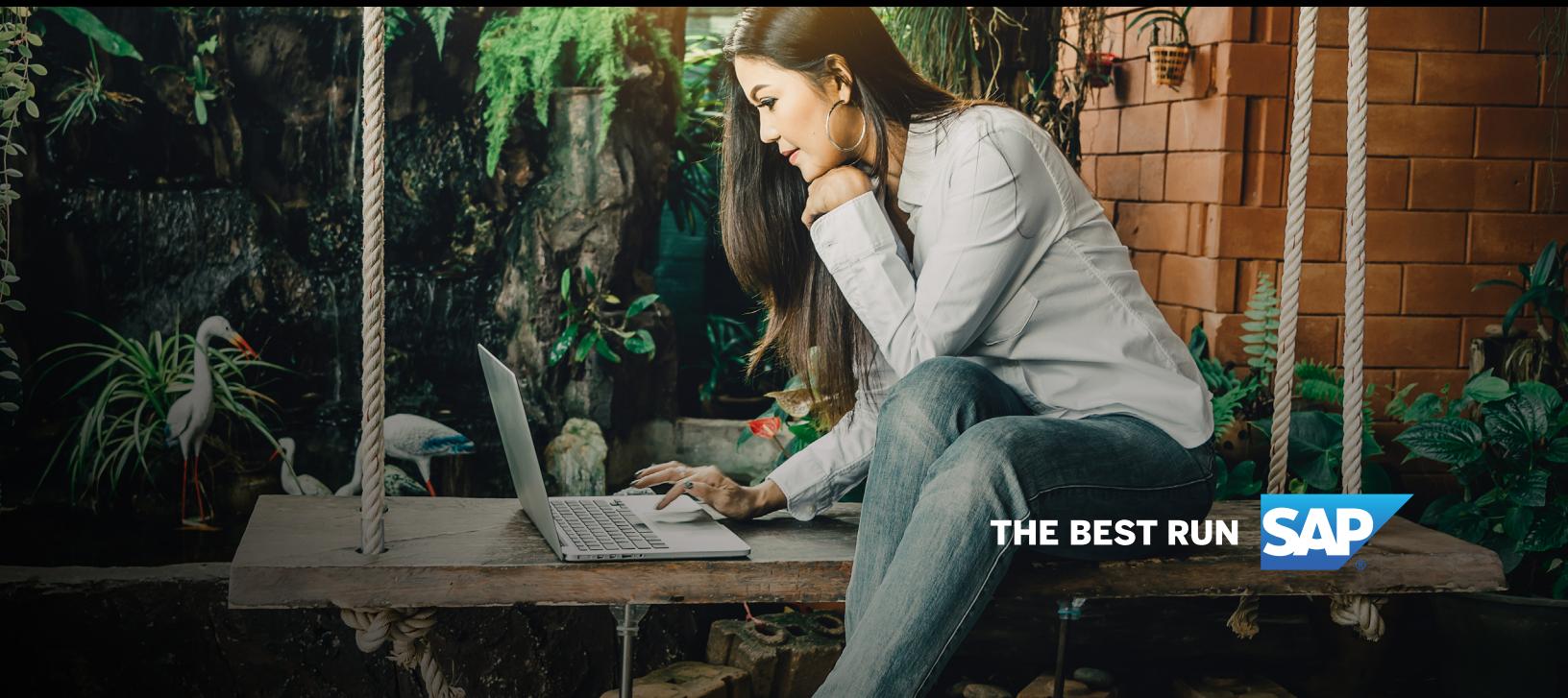




April 2020 release notes

# SAP Litmos Training Content **base edition 2004**



### **3 SAP Litmos Training Content base edition** (formerly Litmos Heroes)

- 3** New products
- 4** Updated products
- 5** Translated products

We are working on translating our courses into various languages in 2020. Under each course description, you will see which language translations are available for that course.

EN - English

SP - Spanish

GE - German

To gain access to courses that aren't part of your library, please see your Account Manager.



#### **GENERAL UPDATE**

While the legal content hasn't changed, we recommend you assign learners to the new versions to provide the updated version.



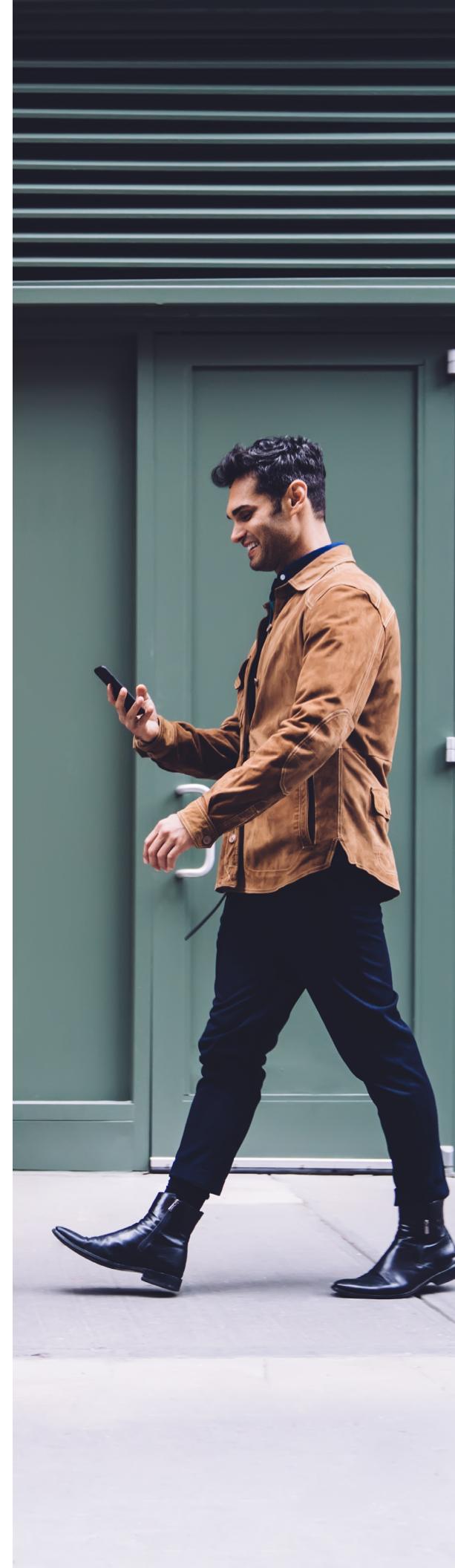
#### **LEGAL UPDATE**

The legal content has changed, we recommend you assign learners to the new versions to ensure they have the updated course.



#### **TRANSLATION**

The legal content hasn't changed, but the course has been translated to a specific language.



# SAP Litmos Training Content base edition

The content in this library is only available to customers who have an active subscription to the SAP Litmos Training Content, base edition (formerly Litmos Heroes).

## New Courses

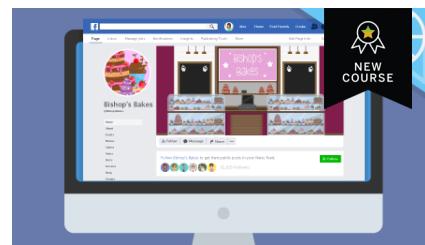


### Managing Your Remote Workers 1.0

(Global)

This course is designed to help you avoid its pitfalls and implement processes that will help you get the most out of your virtual teams.

 10 Minutes | EN

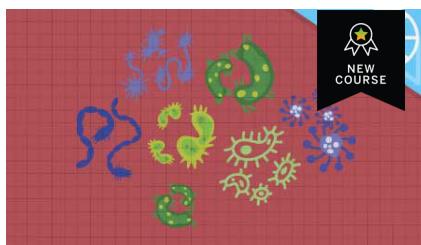


### Facebook - The Keys to Communication 1.0

(Global)

Whatever your opinion of social media, you have to accept that, for better or worse, it is an essential part of contemporary life. It informs every aspect of our lives, from how we talk, where we go, what we buy, and who we meet. Its impact on us is pretty profound. Here we will take a deep dive into Facebook and look at how it became the biggest social media platform of all time. We'll then examine how you can use Facebook to improve your online visibility and connect directly with your customers and target markets.

 10 Minutes | EN



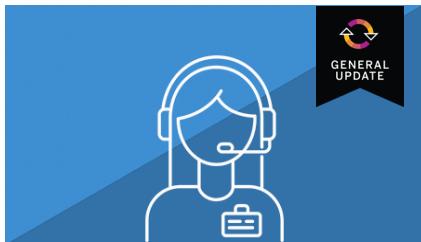
### Reducing the Spread of Infection 1.0

(Global)

A campaign is an inanimate object – why would it need love? It is essential to ensure that people who work together share a safe environment, and it is important that everyone has a clear understanding of their responsibilities in preventing the spread of infection. This course will help you understand the different types of pathogenic organisms and how they get into the body. You'll also discover agreed ways of working that stop the spread of pathogens, helping you prevent and control infection where you work.

 10 Minutes | EN

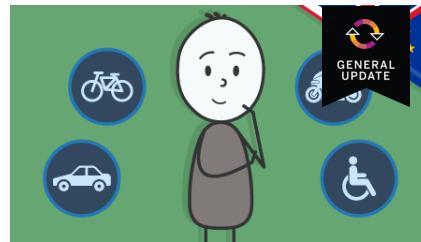
## Updated Courses



### Closing with Confidence in Sales 2.0

(Global)

Everything comes to a close. Even though closing is the most natural part of the sales process, most people experience tension and a fear of failure. This course simplifies the closing process, ensures you're in alignment with your customer, and minimizes those fears of failure and tension.

 **10 Minutes | EN**

### Driver Safety Awareness 2.0

(UK/EU)

This is an interactive course where you will gain the information needed to understand: the causes of driver behaviour, planning a journey and how to show better consideration for other road users. It also covers areas such as driving without proper control of a vehicle, for instance using a mobile phone or sat nav while driving or not having a comprehensive view of the road or surroundings. The aim of this course is to raise driver safety awareness and put a STOP! to driving-related accidents.

 **30 Minutes | EN**

### Exploring the Need for Labor Unions 2.0

(US)

Full time employees have the right to expect that their jobs will provide security and safety, as well as a salary that will allow them to take care of all their physical needs. On the other hand, businesses have their own goals for profit, low operating costs, and commercial growth. Sometimes, these sets of needs are not compatible. When there is conflict, employees may feel the need to form a union, or a formal body responsible for negotiating terms with management.

 **20 Minutes | EN**

### Workplace Hygiene 2.0

(Global)

Is your workplace making you sick? Wherever you are working, maintaining workplace hygiene is a must. This course looks at how you can keep your workplace cleaner and safer.

 **5 Minutes | EN**

### Time Management - Tips for Success 2.0

(Global)

Now that you've enhanced the quality of your selling skills thought the previous nine modules, this course helps you work more efficiently and sustainably. Turn time management into a strategic advantage.

 **10 Minutes | EN**

## Translated Courses



### Produktivitäts- und Zeitmanagement 2.0

(Global)

In diesem Kurs vermitteln wir Ihnen Zeitmanagementtechniken, mit denen Sie Ihre Leistung steigern können, auch wenn die Zeit knapp ist und der Druck hoch. Den ersten Schritt zu einem besseren Zeitmanagement haben wir für Sie erledigt. Anders als in den meisten Kursen zum Zeitmanagement konzentrieren wir uns ausschließlich auf die Konzepte, die wirklich funktionieren. Wir sprechen über die vier wichtigen Säulen des Zeitmanagements und erläutern, warum sie funktionieren, wie sie ganz einfach angepasst werden können und welche Vorteile sie für Ihr privates und berufliches Leben haben. Am Ende dieses Kurses werden Sie über das Know-how, die Fähigkeiten und das Selbstvertrauen verfügen, um sich als effektiven Manager Ihrer Zeit bezeichnen zu können.

 20 Minutes | EN, SP, GE



### Social-Media-Bewusstsein 1.0

(Global)

Soziale Medien umfassen digitale Tools, wie z. B. Facebook, Twitter und YouTube. Sogar SMS und E-Mail sind Social-Media-Tools. 66 % der Online-Erachsenen nutzen mittlerweile Social-Networking-Sites. Dieser Zeitvertreib wird immer beliebter. 60 % der Benutzer rufen die jeweiligen Sites mehrmals täglich auf. Somit überrascht es nicht, dass jeden Monat unglaubliche 233 Millionen Arbeitsstunden infolge der Zeit verloren gehen, die in sozialen Medien vergeudet wird. Da die Grenzen zwischen Privat- und Berufsleben zunehmend verschwimmen, steigt die Gefahr, beim Umgang mit den sozialen Medien etwas falsch zu machen. Dieser Kurs zum Social-Media-Bewusstsein wurde konzipiert, damit Sie die richtigen Entscheidungen treffen können und verstehen, wie eine Social-Media-Richtlinie Sie schützen kann.

 5 Minutes | EN, SP, GE



### Productividad y administración del tiempo 2.0

(Global)

Mediante el uso de las técnicas de administración de tiempo de este curso, puede mejorar su capacidad para funcionar con mayor eficiencia, incluso cuando dispone de poco tiempo y se encuentra bajo presión. El primer paso para administrar su tiempo ya lo hemos dado por usted. Hemos eliminado toda la basura que se cubre en la mayoría de los cursos de administración de tiempo y nos hemos enfocado exclusivamente en las cosas que realmente funcionan. Este curso cubre los cuatro pilares esenciales para administrar el tiempo, explica por qué funcionan, con cuánta facilidad puede adoptarlos y los beneficios que aportarán a su vida y a su carrera profesional. Al final del curso tendrá los conocimientos, las habilidades y la confianza necesarios para proclamarse un efectivo administrador de tiempo.

 20 Minutes | EN, SP, GE



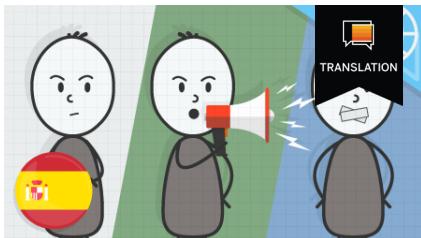
### Concienciación sobre redes sociales 1.0

(Global)

Las redes sociales cubren herramientas digitales como Facebook, Twitter y YouTube; incluso el correo electrónico y los SMS son herramientas de las redes sociales. Ahora, el 66 % de los adultos con acceso a Internet usan sitios de redes sociales, y este pasatiempo está adquiriendo cada vez más popularidad, pues el 60 % de los usuarios visitan los sitios más de una vez al día. Por lo tanto, no sorprende que se pierda la impactante cifra de 233 millones de horas de trabajo por mes como resultado de "perder el tiempo" en las redes sociales. Con la desaparición del límite entre la vida personal y laboral, crece el peligro de equivocarse al utilizar las redes sociales. Este curso de concienciación sobre redes sociales está diseñado para ayudarlo a tomar las decisiones correctas y a comprender cómo una política de redes sociales puede protegerlo.

 5 Minutes | EN, SP, GE

## Translated Courses

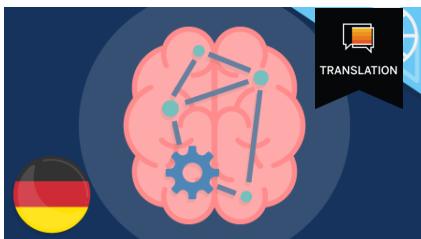


### **Ser assertivo de la manera indicada 2.0**

(Global)

No matter how self-assured you are, most of us wonder if perhaps we couldn't be just a bit more assertive in certain situations. This course will provide you with the knowledge, skills, and confidence to become more assertive.

 20 Minutes | EN, SP

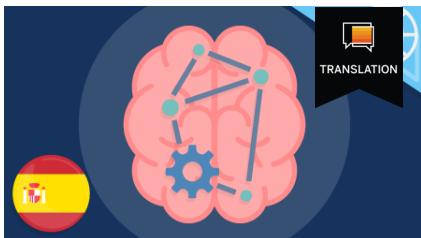


### **Unbewusste Voreingenommenheit 1.0**

(Global)

Dieser Kurs unterscheidet sich von den meisten anderen ELearningModulen zu unbewusster Voreingenommenheit. Wir erheben keinen Anspruch darauf, dass Sie nach 30 Minuten ELearning und Klicken durch die Folien zu den Szenarien Ihre unbewussten Vorurteile auf wundersame Weise abgebaut haben werden. Stattdessen möchten wir Sie auf eine Art Reise durch die unbewusste Voreingenommenheit mitnehmen.

 20 Minutes | EN, SP, GE



### **Sesgo Inconsciente 1.0**

(Global)

Este curso difiere de la mayoría de los módulos de capacitación electrónica sobre el sesgo inconsciente. No pretendemos que, después de 30 minutos de capacitación electrónica, y de hacer clic en diapositivas de escenarios, se cure mágicamente de su sesgo inconsciente. En cambio, queremos que transite un tipo de recorrido de sesgo inconsciente.

 20 Minutes | EN, SP, GE



### **Benimmregeln am Telefon 1.0**

(Global)

Man sagt ja, es gibt keine zweite Chance, einen ersten Eindruck zu hinterlassen, und erstaunlicherweise bildet sich der Anrufer in lediglich sechs Sekunden eine Meinung zu Ihrem Unternehmen. Wenn Sie den Kunden begeistern, können Sie einen lebenslangen Kunden gewinnen. Wenn Sie die Sache jedoch falsch angehen, können Sie den Kunden für immer verlieren. In diesem Kurs sehen wir uns die sieben Schritte zum perfekten Benehmen am Telefon genauer an, damit Sie jeden neuen Anrufer in einen lebenslangen Kunden verwandeln können.

 10 Minutes | EN, SP, GE



### **Convenciones Telefónicas 1.0**

(Global)

Como dice el dicho, "No hay segunda oportunidad para una primera impresión", y sorprendentemente, la persona que llama solo tarda 6 segundos en hacerse una impresión sobre su empresa. Si la cautiva, puede obtener un cliente para toda la vida. Pero si lo hace mal, el cliente podría colgar el teléfono para siempre. Este curso se enfoca en los siete pasos para lograr convenciones telefónicas perfectas, de manera que pueda convertir a las personas que llaman por primera vez en clientes permanentes.

 10 Minutes | EN, SP, GE

## Translated Courses

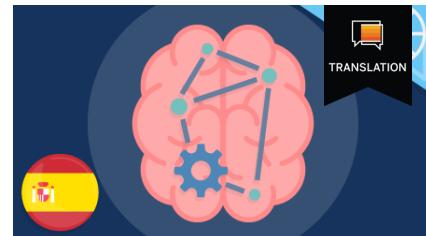


### Captar clientes con soltura 2.0

(Global)

Captar clientes es una cuestión de cantidad, pero también de CALIDAD. Quizá el problema más evidente al hablar sobre captar clientes son las EMOCIONES involucradas. No podemos controlar cómo nos sentimos, aunque sería grandioso; pero si somos conscientes de ello, podemos aprovecharlo en las llamadas.

 10 Minutes | EN, SP, GE



### Éxito en el Servicio de Atención al Cliente 2.0

(Global)

A todos nos encanta recibir un gran servicio de atención al cliente. Como consumidores, hace que nos sintamos bien. Tanto es así que, en la actualidad, los consumidores consideran que el servicio de atención al cliente constituye el factor más importante al momento de decidir si realizan negocios con una compañía.

 10 Minutes | EN, SP, GE



### Kundenakquise leicht gemacht 2.0

(Global)

Der Versuch, Neukunden anzuwerben, ist etwa so, als wolle man einen Hasen fangen. Und wer einen Hasen fangen will, braucht eine Karotte. Bei der Kundenakquise ist Quantität ebenso wichtig wie QUALITÄT.

 10 Minutes | EN, SP, GE



### Erfolgreich beim Kundenservice 2.0

(Global)

Wir alle freuen uns über einen hervorragenden Kundenservice. Er gibt uns als Verbrauchern ein gutes Gefühl. Mittlerweile sehen Verbraucher den Kundenservice als wichtigsten Faktor bei der Entscheidung, ob sie mit einem Unternehmen Geschäfte abwickeln möchten.

 10 Minutes | EN, SP, GE



Follow us



**www.litmos.com**

**925 251 2220 | sales@litmos.com**

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platforms, directions, and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See [www.sap.com/copyright](http://www.sap.com/copyright) for additional trademark information and notices.

**THE BEST RUN**