

HABESIAVP

Erfolgreich starten im Audi Verkauf

Voraussetzungen

Interesse und Motivation, grundlegendes Produkt- und Markenwissen zu erfahren

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
Raum Ingolstadt | siehe myLearn

Zusätzliche Kosten
Weitere Kosten wie Übernachtung/Frühstück, Abendessen, Extras wie Parkgebühren, Telefon usw. werden von allen Teilnehmenden individuell vor Ort beglichen.

Dauer
3 Tage

Trainingsinhalte

Die Stärkung der Identifikation mit der Marke Audi hängt eng mit Ihrer eigenen Markenemotion und -begeisterung zusammen. Bei diesem fünftägigen Training haben Sie die Marke Audi, ihre Ziele, Produkte, Innovationen und aktuellen Herausforderungen erfasst und erlebt.

Sie erhalten Einblicke in das Unternehmen AUDI AG aus Kundensicht wie z.B. Museums- und Produktionsbesuch, aber auch exklusive Hintergründe in Teilbereiche der technischen Entwicklung oder das Gelände der Audi Driving Experience.

Erleben Sie aktuelle Audi Modelle und in einer vom Trainer begleiteten moderierten Erlebnisfahrt erkennen und entdecken die Highlights der Fahrzeuge und können Fragen direkt und persönlich adressieren.

Diese Einblicke, Informationen und Erfahrungen setzen Sie gemeinsam entlang der Audi Customer Experience um und haben damit mehr Möglichkeiten Interessenten zu faszinieren Interessenten und Kunden zu gewinnen und binden an sich zu binden.

Hinweis:

Dieses Training ist **verpflichtend** im Rahmen der Ausbildung für folgende Zielgruppen:

- Neu-oder Gebrauchtwagen Verkauf einer Fremdmarke (mit einem Zertifikat der Gütegemeinschaft des ZDK über eine abgeschlossene Ausbildung Automobilverkäufer)
- Audi Gebrauchtwagen Verkaufsleitung, sofern eine Ausbildung als Neuwagen Verkaufsleitung bei Konzern- oder Fremdmarken absolviert wurde

Bitte bringen Sie Ihren Führerschein im Original mit und denken Sie für ein sicheres Fahrerlebnis an einem Tag des Trainings an geeignete Kleidung und passendes Schuhwerk.