

HAWMAPFAV

Audi Fachkräfte Verkauf Mehraugenprinzip 2.0

Voraussetzungen

Angestrebte Funktionsausübung Audi Fachkraft Verkauf

- Neuwagen Verkauf
- Gebrauchtwagen Verkauf

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
beim Audi Partner | keine

Dauer
ca. 300 Min. für den Teilnehmenden
ca. 240 Min. für den Durchführenden

Trainingsinhalte

Das MAP 2.0 ist ein umfassend weiterentwickeltes und sinnvoll erweitertes Verfahren zur Standortbestimmung von Mitarbeitern. Beurteilen Sie als Vorgesetzter die Eignung interner und externe Bewerber für eine Funktion als Fach- oder Führungskraft. Nach der Durchführung des Verfahrens können Sie diese bei der AUDI AG zum entsprechenden Qualifizierungsweg anmelden. Die Unterlagen helfen Ihnen, Personalentscheidungen professionell zu treffen:

- umfassender Interviewleitfaden mit Rollenspielanweisungen
- Selbstbild (vom Teilnehmer zu bearbeiten)
- Situational Judgement Test SJT (vom Teilnehmer zu bearbeiten)
- Exceltool zur Auswertung des Ergebnisses (erzeugt den Ergebnisbogen)

Das MAP 2.0 führen Sie als vorgesetzte Führungskraft idealerweise zusammen mit der Personalabteilung selbständig und in Ihrer vollen unternehmerischen Eigenverantwortung im Autohaus durch.

Die Unterlagen zur Durchführung finden Sie in myLearn.*

Das Audi Anforderungsprofil finden Sie in myLearn*

*Bitte beachten Sie, dass Links zu myLearn nur funktionieren, wenn man bereits in myLearn eingeloggt ist.

Hinweis:

Sie möchten einen externen Experten zur Durchführung des Auswahlverfahrens hinzuziehen?

Dann kontaktieren Sie bitte das Trainingsmanagement Verkauf/Service Handel Deutschland unter training-verkauf@audi.de.