



HGF4K

Audi Geschäftsführung Steuerung des Geschäftsbereichs Vertrieb

Voraussetzungen

Erfolgreiche Teilnahme an

- › Audi Geschäftsführer (m/w/d)
Service

ODER für angestrebte Funktion

"Audi Vertriebsleiter (m/w/d)

Verkauf Neuwagen"

- › Audi Führungskräfte Verkauf
(HAWMAPFKV) erfolgreich
absolviert

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr

siehe myLearn

Zusätzliche Kosten

Weitere Kosten wie Übernachtung/
Frühstück, Abendessen, Extras wie
Parkgebühren, Telefon usw.

werden von

allen Teilnehmenden individuell

vor Ort

beglichen.

Dauer

5 Tage

Trainingsinhalte

Sie erarbeiten sich grundlegendes, umfangreiches Wissen zu dem Thema „Neuwagen und Gebrauchtwagen“. Sie kennen die Bedeutung beider Bereiche in einem Audi Handelsbetrieb und können sie in einen betriebswirtschaftlichen Gesamtkontext stellen. Sie sind in der Lage, Schwachstellen zu analysieren und Steuerungsmaßnahmen zu entwickeln. Sie erkennen Marktpotenziale und können daraus Planungen ableiten

› Vertrieb

› Neuwagen (3 Tage):

Neuwagenmanagement im Unternehmensverbund |
Neuwagenverkauf heute und morgen |
Markmanagement und Marktanalyse | moderne
Vertriebssteuerung | Steuerung der Verkaufsleitung

› Gebrauchtwagen (2 Tage):

der strategische GW-Prozess | Arbeiten mit
Zielkennzahlen | Planung Absatzpotenzial und
Hereinnahmen | Break-Even Ermittlung |
professionelles Lead Management | Angebotsmanagement
im Internet | Bedeutung GW :plus für
Handel und Kund_in

Hinweis:

Mit Buchung des Trainings Audi Geschäftsführung Personalmanagement und Führung erfolgt automatisch die Buchung für diesen nachfolgenden Baustein.

Für Personen, die die Funktion "Audi Vertriebsleiter (m/w/d) Verkauf Neuwagen" anstreben, wird dieser Baustein separat in myLearn angeboten.