

HGF4K

Audi Geschäftsführung Steuerung des Geschäftsbereichs Vertrieb

Voraussetzungen

Erfolgreiche Teilnahme an

- Audi Geschäftsführung Steuerung des Geschäftsbereichs Service

ODER für angestrebte Funktion "Audi Neuwagen Verkauf Vertriebsleitung"

- Audi Führungskräfte Verkauf Mehraugenprinzip 2.0 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 Ortbeglichen.

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 Neuwagen Verkauf Vertriebsleitung" anstreben, wird dieser Baustein separat in myLearn angeboten.