



# HGTFAV1H

## Grundlagentraining 1 | Audi Fachkräfte Verkauf

### Voraussetzungen

Folgende Trainings erfolgreich absolviert

- > Audi Fachkräfte Verkauf  
Produktwoche 1 und 2  
(HABPRW1G, HABPRW2G)
- > Audi Verkaufsprozess Basics 1  
(HABLOTVP1V)

### Organisation

#### Ort | Teilnahmegebühr

siehe myLearn

#### Zusätzliche Kosten im Falle von Präsenztraining

Weitere Kosten wie Übernachtung/Frühstück, Abendessen, Extras wie Parkgebühren, Telefon usw. werden von jedem Teilnehmer individuell vor Ort beglichen.

#### Dauer

4 Tage sowie  
2 Live Online Trainings (LOT) à 90 Min.

### Trainingsinhalte

Nach dem Training können Sie die Anforderungen an Ihre Funktion darstellen und eigene Entwicklungspotenziale identifizieren. Sie werden den Audi Verkaufsprozess und die Schnittstellen mit anderen Bereichen beschreiben und optimal umsetzen können. Sie werden in praktischen Übungen den Erstkontakt und die Bedarfsanalyse durchführen und dabei Instrumente der Kommunikation systematisch einsetzen können.

- > Ziele, Inhalte und Ablauf der Ausbildung | Kompetenzprofil Verkauf
- > Zusammenarbeit im Team
- > Werkzeuge der Kommunikation
- > Branche und Markt | Mystery Shopping
- > Audi Verkaufsprozess (Erstkontakt und Bedarfsanalyse)
- > Schnittstellen im Autohaus
- > Werte und Selbstmotivation

**Hinweis:**

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

- › Audi Verkäufer (m/w/d) Neu- oder Gebrauchtwagen

Die Buchung des Grundlagentrainings 1 bis 3 erfolgt in myLearn über "Terminserien Audi Grundlagen Fachkräfte Verkauf" (LP\_Terminserien\_GT\_FAV).

**Voraussetzungen für LOT**

ruhiger Arbeitsplatz mit PC (ggf. separater Raum) | stabile Internetverbindung | Headset