

HGTFAV1P1V-2V

Audi Fachkräfte Verkauf Grundlagentraining 1.1 - 1.2

Voraussetzungen

Folgende Trainings erfolgreich absolviert

- Audi Fachkräfte Verkauf Produktwoche 1 und 2

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
digital | siehe myLearn

Dauer
2 Live Online Trainings (LOT) à 90 Min.

Trainingsinhalte

LOT 1 Kompetenzrad und Selbsteinschätzung:

Die eigene Wirkung reflektieren und Entwicklung bewusst gestalten

Professionelles Handeln im Audi Verkauf entsteht nicht allein durch Wissen und Methoden. Entscheidend ist auch, wie die eigene Rolle ausgefüllt wird und welches Verhalten Kunden im persönlichen Kontakt erleben. Das Live Online Training greift die Erfahrungen aus Grundlagentraining 1 auf und richtet den Blick auf die persönliche Wirkung und Weiterentwicklung.

Mithilfe des Kompetenzrads reflektieren die Teilnehmenden ihre Stärken und erkennen persönliche Entwicklungsfelder. Die Anforderungen an ihre Rolle geben zusätzliche Orientierung dafür, welche Kompetenzen sie weiter ausbauen und welches Verhalten sie im Kundenkontakt stärker zeigen möchten.

Aus der Selbsteinschätzung entstehen konkrete nächste Schritte: Die Teilnehmenden übersetzen ihre Erkenntnisse in sichtbares Verhalten und legen fest, was sie im Verkaufsalltag bewusster einsetzen, erproben und festigen wollen.

So stärkt das LOT die Eigenverantwortung für die persönliche Entwicklung und schafft eine reflektierte Basis für den nächsten Schritt der Lernreise.

LOT 2 Einwand und Vorwand:

Kundenanliegen verstehen und Gespräche sicher weiterführen

Einwände geben wertvolle Hinweise auf Fragen, Bedürfnisse oder Unsicherheiten, die für die Entscheidung eines Kunden relevant sind. Vorwände können dagegen das eigentliche Motiv verdecken. Das Live Online Training knüpft an die in Grundlagentraining 1 entwickelte Kunden- und Nutzenorientierung an und vertieft die Fähigkeit, beide Situationen sicher zu unterscheiden.

Die Teilnehmenden greifen Kundenaussagen aufmerksam auf, klären mit gezielten Rückfragen das tatsächliche Anliegen und entwickeln passende Antworten, die individuelle Bedürfnisse mit relevantem Audi Kundennutzen verbinden. An typischen Situationen erproben sie unterschiedliche Vorgehensweisen und übertragen die Erkenntnisse auf ihren Verkaufsalltag.

So stärkt das LOT die professionelle Gesprächsführung und gibt

Hinweis:

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

- Audi Neu- oder Gebrauchtwagen Verkauf

Die Buchung der Grundlagentrainings inklusive Produktwochen 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