



HGTFAV3D

Grundlagentraining 3 | Audi Fachkräfte Verkauf

Voraussetzungen

Folgendes Training erfolgreich absolviert

- › Audi Fachkräfte Verkauf Grundlagentraining 2 (HGTFAV2D oder HGTFAV2DV)

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr

siehe myLearn

Zusätzliche Kosten im Falle Präsenztraining

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

Dauer

4 Tage

Trainingsinhalte

In diesem Modul erweitern Sie Ihr Verständnis für die strukturierte Marktbearbeitung und lernen, diese gezielt im Verkaufsprozess einzusetzen. Sie erfahren, wie Sie während der Lieferzeit prozesssicher agieren und Ihre Kunden aktiv an den Audi Partner binden – mit dem Ziel, Vertrauen und Loyalität nachhaltig zu stärken.

Darüber hinaus entwickeln Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten weiter: Sie lernen, herausfordernde Gesprächssituationen souverän zu meistern und digitale Kommunikationskanäle professionell und kundenorientiert zu nutzen.

Trainingsinhalte im Überblick:

- › Audi Verkaufsprozess: Lieferzeit bis zur Kundenbindung
- › Grundlagen der systematischen Marktbearbeitung
- › Aktive Kundenansprache und -aktivierung
- › Nutzung von CRM-Daten zur gezielten Kundenbearbeitung
- › Professioneller Umgang mit herausfordernden Kundensituationen
- › Reklamationsbehandlung: lösungsorientiert und markenkonform
- › Simulation von Kundengesprächen: praxisnah und interaktiv
- › Positive und zielgerichtete digitale Kommunikation

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).