

HGTFAVAV

Audi Fachkräfte Verkauf Grundlagentraining, Auftakt

Voraussetzungen

Folgendes Auswahlverfahren erfolgreich absolviert

- Audi Fachkräfte Verkauf Mehraugenprinzip

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
siehe myLearn

Dauer
1 Live Online Training (LOT) à 90 Minuten

Trainingsinhalte

Orientierung gewinnen und die eigene Lernreise bewusst beginnen

Das Auftakt-LOT eröffnet den Qualifizierungsweg der Audi Fachkräfte Verkauf. Die Teilnehmenden erhalten Orientierung über den Aufbau der Ausbildung und erfahren, wie die einzelnen Qualifizierungsbausteine, Live Online Trainings und betrieblichen Lernphasen ineinandergreifen. Dabei wird auch sichtbar, wie sich der gemeinsame Ausbildungsweg später in die Spezialisierungen Neuwagen und Gebrauchtwagen weiterentwickelt.

Neben den wichtigsten Rahmenbedingungen stehen Rollen und Verantwortlichkeiten im Mittelpunkt. Die Teilnehmenden lernen die begleitenden Lernangebote und Informationsquellen kennen, klären offene Fragen und erfahren, wie die betriebliche Begleitung den Transfer zwischen Training und Verkaufsalltag unterstützt.

Ein gemeinsames Lernverständnis gibt die Richtung für den weiteren Weg vor: Lernen bedeutet, aktiv mitzudenken, Neues auszuprobieren, Erfahrungen zu reflektieren und Verantwortung für die eigene Entwicklung zu übernehmen.

So schafft das Auftakt-LOT Orientierung, Verbindlichkeit und Vorfreude und legt den Grundstein für eine Ausbildung, in der Lernen und praktische Erfahrung Schritt für Schritt zusammenwirken.

Drei Grundlagen. Eine gemeinsame Lernreise.

Die Audi Customer Journey bildet das Fundament und den roten Faden der Grundlagenausbildung. Schritt für Schritt entwickeln die Teilnehmenden die Kompetenz, entscheidende Momente im Kundenkontakt professionell, kundenzentriert und markentypisch zu gestalten.

Grundlagen 1 schafft das Fundament:
Kundenperspektive und eigene Rolle verstehen, Verkaufschancen entwickeln, Beziehungen aufbauen und relevante Kundenerlebnisse gestalten.

Grundlagen 2 erweitert die Handlungssicherheit:
In weiteren entscheidenden Situationen des Verkaufsprozesses sicher handeln, Wert überzeugend vertreten, Fahrzeugübergabe und Follow-up gestalten und Kundenbeziehungen nachhaltig stärken.

Grundlagen 3 festigt die Handlungskompetenz:
Vorhandenes Wissen in realitätsnahen Situationen wirksam einsetzen, die eigene Verkaufswirkung reflektieren und weiterentwickeln sowie auch

Hinweis:

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

- Audi Neuwagen Verkauf
- Audi Gebrauchtwagen Verkauf

Mit Buchung dieses Auftakt-LOT erfolgt automatisch die Buchung für die nachfolgenden Produktwochen und Grundlagentrainings inkl. zugehöriger LOT.

Voraussetzungen für LOT:
ruhiger Arbeitsplatz mit PC (ggf. separater Raum) | stabile Internetverbindung | Headset