



HGTVL1HV

Audi Verkaufsleitung Grundlagentraining 1

Voraussetzungen

Folgende Trainings erfolgreich absolviert

- > Audi Führungskräfte Verkauf
Mehraugenprinzip
(HAWMAPFKV)
- > Audi Basics Führung und Personalmanagement
(HABFKPM1D, HABFKPM2D oder HABFKPM1V, HABFKPM2V)
- > Audi Basics BWL (HABBWLD, HABBWLG oder HABBWLG1V und HABBWLG2V)

Trainingsinhalte

Nach diesen Trainings (1 bis 3) können Sie Ihre Leistung und Ihre Chancen in den Bereichen Markt wie Kunden analysieren und zielführende Maßnahmen entwickeln, um Ihren Verkaufserfolg zu steigern. Sie werden praxisnahe Tools nutzen, die Sie auch in Ihrem Alltag weiterverwenden können. Die Führung der Verkäufer mit transparentem qualitativem Anspruch und auf der Basis von aussagekräftigen Leistungskennzahlen geben Ihnen ein Fundament, um die Performance Ihrer Abteilung zu steigern.

- > Marktanteil und -balance
- > Segmentbetrachtung
- > Kunden- und Interessentenbestand
- > Verkaufschancen
- > Steuerung mit dem Verkaufstrichter und dem EVA Kompaktbericht
- > Konvertierungsraten und Verkaufsprozess
- > Leadmanagement
- > Social Media
- > Kundenkontaktmanagement
- > Customer Lifetime Value und Loyalitätsmarketing
- > Feedbackinstrumente der Kund_innen
- > Systematische Marktbearbeitung
- > Qualitätsmanagement
- > Verkaufssteuerung durch KPIs
- > Leistungskennzahlen

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr

siehe myLearn

Baustein | Dauer

1 | 2 Tage digital mit 8 Live Online Trainings (LOT)

2 | 2 Tage digital mit 8 Live Online Trainings (LOT)

3 | 1 Live Online Training (LOT)
je LOT ca. 90 Min.

Hinweis:

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

- > Audi Verkaufsleiter (m/w/d) Neu- oder Gebrauchtwagen

Die Buchung des Grundlagentrainings 1 bis 3 erfolgt in myLearn über "Terminserien Audi Grundlagen Führungskräfte Verkauf" (LP_Terminserien_GT_FKV).

Voraussetzungen für LOT:

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