

HSPVKGW1P

Audi Gebrauchtwagen Verkauf Spezialisierung

Voraussetzungen

Folgende Trainings erfolgreich absolviert

- Audi Fachkräfte Verkauf Grundlagentraining 3 und Grundlagentraining FS AG

ODER

- Automobilverkäufer (m/w/d) Fremdmarke mit mind. 2 Jahren Berufserfahrung und erfolgreich absolviertem Auswahlverfahren Audi Fachkräfte Verkauf Mehraugenprinzip sowie Audi Basics Erfolgreich starten im Audi Verkauf

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
siehe myLearn

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

Dauer
3 Tage

Trainingsinhalte

Das Gebrauchtwagengeschäft ganzheitlich verstehen und erfolgreich gestalten

Die Spezialisierung Gebrauchtwagen baut auf der gemeinsamen Grundlagenstrecke auf und richtet den Blick auf die besonderen Anforderungen des Gebrauchtwagengeschäfts. Die Teilnehmenden betrachten nicht nur den einzelnen Verkauf, sondern das Zusammenspiel von Kundenorientierung, attraktivem Fahrzeugangebot, wirksamen Prozessen und wirtschaftlichem Erfolg.

Ausgehend von den Erwartungen und Bedürfnissen der Gebrauchtwagenkunden rücken die entscheidenden Erfolgshebel in den Fokus. Dazu gehören eine bedarfsgerechte Beschaffung, die professionelle Inzahlungnahme und Aufbereitung ebenso wie die Fähigkeit, digitale Kundenanfragen konsequent zu konkreten Verkaufschancen zu entwickeln.

Digitale Sichtbarkeit und persönliche Begegnung verbinden sich dabei zu einem durchgängigen Kundenerlebnis. Gebrauchtwagen überzeugend präsentieren, Markenvorteile in relevanten Kundennutzen übersetzen und entscheidende Kontaktmomente professionell gestalten: So entsteht Vertrauen und Orientierung für die Kaufentscheidung. Gleichzeitig schärfen die Teilnehmenden ihren Blick für die eigenen Erfolgshebel und nutzen relevante Kennzahlen, um ihr Handeln fundiert auszurichten.

Auch nach dem Fahrzeugkauf bleibt die Kundenbeziehung im Fokus. Professionelle Begleitung in anspruchsvollen Situationen trägt dazu bei, Vertrauen zu erhalten und langfristige Kundenbeziehungen zu stärken. Ein persönlicher Erfolgsplan überführt die zentralen Erkenntnisse in konkrete nächste Schritte für den Verkaufsalltag.

So verbindet die Spezialisierung Gebrauchtwagen Kundenorientierung und wirtschaftliches Handeln zu einem ganzheitlichen Verständnis des GW-Geschäfts und stärkt die Fähigkeit, attraktive Angebote, überzeugende Kundenerlebnisse und nachhaltigen Verkaufserfolg aktiv zu gestalten.

Hinweis:

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

- Audi Gebrauchtwagen Verkauf

Die Buchung der gesamten Spezialisierung erfolgt in myLearn über "Terminserien Audi Spezialisierung Audi Gebrauchtwagen Verkauf" (LP_Terminserien_SP_VKGW).