

HSPVKNW1P

Audi Neuwagen 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
4 Tage

Trainingsinhalte

Marktpotenziale nutzen und Verkaufswirksamkeit steigern

Die Spezialisierung Neuwagen baut auf der gemeinsamen Grundlagenstrecke auf und überträgt die erworbene Handlungskompetenz auf die besonderen Anforderungen des Neuwagenverkaufs. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie Marktpotenziale systematisch erschlossen, Kunden gewonnen und Verkaufschancen konsequent zu Geschäft entwickelt werden.

Die Teilnehmenden schärfen ihren Blick für eine professionelle Marktbearbeitung und entwickeln ihr Vorgehen von der Akquise bis zur verbindlichen Weiterführung von Kundenkontakten. Unterschiedliche Kundengruppen und insbesondere Businesskunden rücken dabei ebenso in den Fokus wie die Fähigkeit, früh Relevanz zu schaffen und Kunden auch über längere Entscheidungswege professionell zu begleiten.

In anspruchsvollen Angebots-, Preis- und Vergleichssituationen vertiefen sie ihre Fähigkeit, individuellen Kundennutzen sichtbar zu machen, Informationen sorgfältig einzuordnen und Entscheidungen souverän zu begleiten. Auch bei Lieferterminen, Konflikten und weiteren herausfordernden Kundensituationen geht es darum, Orientierung zu geben und Kunden professionell zu führen. Digitale Vertriebsmedien unterstützen dort, wo sie einen konkreten Mehrwert für den Kunden und seine Entscheidung schaffen.

Gleichzeitig richtet sich der Blick auf die persönliche Verkaufswirksamkeit. Die Teilnehmenden reflektieren ihr eigenes Vorgehen und übertragen wirksame Strategien in ihren Verkaufsalltag. Ein persönlicher Aktionsplan unterstützt dabei, die gewonnenen Erkenntnisse konsequent umzusetzen.

So führt die Spezialisierung Neuwagen die gemeinsame Lernreise konsequent in das Neuwagengeschäft weiter und stärkt die Fähigkeit, Marktpotenziale systematisch zu erschließen, Kunden souverän zu begleiten und Geschäft kundenzentriert und wirksam zu entwickeln.

Hinweis:

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

- Audi Neuwagen Verkauf

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