

HSPVKNW2P1V-4V

Audi Neuwagen Verkauf Spezialisierung Live Online Training

Voraussetzungen

Folgendes Training erfolgreich absolviert

- Audi Neuwagen Verkauf Spezialisierung

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
digital | siehe myLearn

Dauer
4 Live Online Trainings (LOT) à 90 Minuten

Trainingsinhalte

LOT 1 Dynamischer Verkaufsprozess:

Struktur bewahren und Kunden flexibel zur Entscheidung führen

Kunden starten mit unterschiedlichen Voraussetzungen in den Verkaufsprozess. Sie sind häufig umfassend informiert, bringen eigene Konfigurationen mit oder vergleichen bereits konkrete Angebote. Das Live Online Training greift diese Verkaufsrealität auf und vertieft die Fähigkeit, den Audi Verkaufsprozess flexibel und zugleich zielorientiert zu steuern.

Die Teilnehmenden reflektieren ihre Erfahrungen aus der Praxis und verbinden die Kundenperspektive mit der Struktur des Audi Verkaufsprozesses. Dabei erkennen sie, wie sie auf unterschiedliche Gesprächseinstiege reagieren, Orientierung geben und auch bei veränderten Gesprächsverläufen die relevanten Ziele im Blick behalten können.

Anhand typischer Vergleichssituationen erproben sie, Konfigurationen, Angebote und Annahmen transparent und wertschätzend einzuordnen. Statt auf vorgefertigte Argumente zu setzen, schaffen sie Klarheit, machen individuellen Kundennutzen sichtbar und begleiten Kunden souverän in ihrer Entscheidung.

So stärkt das LOT die Fähigkeit, Struktur und Flexibilität zu verbinden und unterschiedliche Gesprächsverläufe kundenzentriert und souverän zu gestalten.

LOT 2 CEM:

Kundenfeedback verstehen und Kundenerlebnisse weiterentwickeln

Wie Kunden die einzelnen Momente ihrer Customer Journey erleben, zeigt sich auch in ihren Rückmeldungen. Das Live Online Training richtet den Blick auf Customer Experience Management als wertvolle Orientierung, um Kundenerfahrungen besser zu verstehen und daraus Impulse für das eigene Handeln abzuleiten.

Die Teilnehmenden setzen sich damit auseinander, wie Kundenfeedback unterschiedliche Erfahrungen sichtbar macht, Entwicklungen erkennen lässt und auf kritische Situationen hinweist. Entscheidend ist dabei nicht das System selbst, sondern die Frage, welche Erkenntnisse sich daraus für den Verkaufsalltag und die Qualität der Kundenbeziehung gewinnen lassen.

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).

Voraussetzungen für LOT

ruhiger Arbeitsplatz mit PC (ggf. separater Raum) | stabile Internetverbindung | Headset | Kamera am Laptop/PC