



HWBFKSTVH

Steuerung des Geschäftsbereichs Verkauf (Neu- und Gebrauchtwagen)

Voraussetzungen

Funktionsausübung Audi

- > Geschäftsführer_in | Inhaber_in
- > Verkaufsleiter_in Neu- oder Gebrauchtwagen

Sonstiges

- > Führungsverantwortung

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

Nach diesem Training wissen Sie, die Verkaufsleistung Ihres Teams zu erkennen, zu bewerten, zu steuern und letztendlich auch zu steigern. Zudem kennen Sie praktische Ideen und Werkzeuge für ein professionelles Management des Geschäftsbereich Verkauf (Neu- und Gebrauchtwagen) und können diese anwenden.

> **Neuwagen**

- > Vertriebsprozess (von der Marktanalyse über die Planung bis zur Vertriebssteuerung)
- > Audi Verkaufsprozess aus Sicht der Führungskraft
- > Psychologie Aspekte des Audi Verkaufsprozesses
- > Top 10 der Verkäufereinwände
- > Methoden der Intervention: Wie kann ich mit Widerständen professionell umgehen?
- > Verkäufersteuerung
- > Integrative Leistungssteigerung und -entwicklung

> **Gebrauchtwagen**

- > Interessentengewinnung und Kundenbindung
- > Professionalisierung des Hereinnahme- und Preisfindungsprozesses
- > Interessentengerechte Gebrauchtwagenpräsentation
- > Optimierung des Bestandsmanagements
- > Betriebswirtschaftliche Betrachtung des Gebrauchtwagengeschäfts
- > Dynamische Preisstrategie
- > Optimierung aller Prozessabläufe im Bereich Gebrauchtwagen
- > Audi Gebrauchtwagenstrategie und Systeme