



HWBVKP1

Kund_innen überzeugen – Audi Verkaufsprozess digital und analog | Inhouse

Voraussetzungen

Sie stellen einen Besprechungsraum sowie die Materialien für die Durchführung des Coachings gemäß dieser [Checkliste](#) zur Verfügung und organisieren ggfs. eigenverantwortlich ein Catering.

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr

in Ihrem Autohaus | siehe myLearn

Beim Inhouse Coaching fallen keine Teilnahmegebühren für Ihr Autohaus an. Sie tragen lediglich die Trainerkosten pro Tag. Diese Pauschale beinhaltet bereits die Reisekosten der Trainingsleitung bzw. je nach Absprache auch der Person für Seminarschauspiel.

Dauer

2 bis 4 Tage – je nach Paket sowie im Nachgang 1 Live Online Training (90 Minuten)

Trainingsinhalte

Nach individueller Absprache ist dieses Coaching auch als Live Online Training durchführbar.

Nach diesem Coaching wissen Sie, wie Sie die Ihnen zur Verfügung stehenden Digital Retail Modules (DRM) professionell für die unterschiedlichen Kund_innen passend in den Verkaufsprozess integrieren können.

> PAKET 1 (2-tägig – HWBVKP2I):

- > Systemtechnischer Umgang mit den DRM wie der CPL. Funktionen, Chancen und Risiken bei der Anwendung im Verkaufsprozess | Wie sieht ein Käuferlebnis für eine_n „digitale_n“ Kund_in aus? Wie kann ein Käuferlebnis für eine_n „analoge_n“ Kund_in gestaltet werden?

> PAKET 2 (3-tägig – HWBVKP3I) zusätzlich zu Paket 1:

- > Chancen und Risiken im Kundenkaufprozess – allgemein und individuell | kundenorientiert und begeisternd den Verkaufsprozess flexibel gestalten | Wiederholen von Methoden wie z.B. dem Start- und Exit-Interview, offene Fragen stellen etc.

> PAKET 3 (4-tägig – HWBVKP4I) zusätzlich zu Paket 2:

- > Sammeln praxisnaher Cases | Cases simulieren mit einem_einer Seminarschauspieler_in (oder Trainer_in, je nach Absprache) | Weitere Verkaufsmethoden ergänzen

Für Ihre optimale Vorbereitung steht Ihnen eine [Checkliste](#) zur Verfügung.

Hinweis:

Dieses Coaching richtet sich vorwiegend an Verkaufsleiter_innen und Verkäufer_innen Neuwagen und Gebrauchtwagen und wird für **max. 12 Mitarbeiter/innen im Autohaus** angeboten. Weitere Mitarbeiter_innen können nach Absprache ebenso teilnehmen.

Insofern wir Ihr Interesse geweckt haben, wenden Sie sich bitte schriftlich per Mail an uns unter training-deutschland@audi.de.