

Ausschreibung des BRV-Lehrgangs

**„Kfz-Serviceberater im Reifenfachhandel“
- Autoservice professionell und erfolgreich verkaufen -**

15. August bis 25. August 2016

(Anmeldeschluss: 1. Juli 2016)

BRV-Lehrgang
Kfz-Serviceberater im Reifenfachhandel
- Autoservice professionell und erfolgreich verkaufen -

Ausschreibung des Lehrgangs für das Jahr 2016

Nr.	Inhalt	Seite
1.	• Ziele des Ausbildungsgangs	1
2.	• Zielgruppen	1
3.	• Zulassungsvoraussetzungen	1
4.	• Ausbildungsinhalte/Dozenten/Methodik	1
5.	• Dauer des Ausbildungsgangs	5
6.	• Durchführungsort	5
7.	• Prüfung	6
8.	• Prüfungsausschuss	6
9.	• Zeugnis/Zertifikat	6
10.	• Kosten	6
11.	• Gruppengröße	7
12.	• Veranstalter	7
13.	• Anmeldeschluss	7
14.	• Sonstiges	7

1. ZIELE DES AUSBILDUNGSGANGS

- Ausbau der Fähigkeiten des Kfz-Serviceberaters im Reifenfachhandel über Qualifizierungsmaßnahmen zur Stärkung folgender Bereiche:
 - **Wissenskompetenz:** Die Teilnehmer kennen den optimalen Ablaufprozess in 7 Schritten - vom Anruf des Kunden mit Terminvereinbarung, über Terminvorbereitung, Direktannahme, Wartung/Reparatur, Qualitätskontrolle, Fahrzeug- und Rechnungsübergabe bis hin zur Nachverfolgung
 - **Persönliche/soziale Kompetenz:** Die Teilnehmer erhöhen ihre Verhaltenssicherheit bei allen Prozessschritten mit Kundenkontakt: Terminvereinbarung, Direktannahmegerspräch, Fahrzeugübergabe mit Rechnungserläuterung, Nachverfolgung (telefonisch)
 - **Verkaufskompetenz:** Die Teilnehmer können Regelwartungen und Verschleißreparaturen methodisch sicher durchführen und generieren Zusatzgeschäfte rund ums Fahrzeug

2. ZIELGRUPPEN

- Kundendienstannehmer/Serviceberater
- Mitarbeiter/innen im Verkaufsbereich mit technischem Hintergrund
- Monteure/Meister mit Verkaufsorientierung

3. ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

- a) Kundendienstannahme oder Verkäufertätigkeit im Reifenfachhandel mit Kfz-technischem Hintergrund
- b) Kundendienstannahme oder Verkäufertätigkeit in anderen Kfz-orientierten Branchen mit Kfz-technischem Hintergrund

4. AUSBILDUNGSINHALTE/DOZENTEN

1. Seminartag (15. August 2016) 8 Unterrichtsstunden

Begrüßung und Einführung in die Seminarthemen:
Peter Hülzer, geschäftsführender Vorsitzender des BRV

Einstimmung in das Thema

- Bedeutung zusätzlicher Service-Geschäftsfelder für den Reifenfachhandel

Technik für Nicht-Techniker

- Nutzen der Betriebsanleitung/Umgang mit der Betriebsanleitung
- Baugruppen des Kraftfahrzeugs
- Karosserie/Verglasung
- Motor/Abgasanlage
- Getriebe/Achsantrieb
- Radaufhängung/Lenkung/Bremsanlage
- Räder/Reifen/RDKS
- Elektrische Systeme (z.B. Beleuchtungsanlage)
- Komfort- und Sicherheitssysteme

- Bedeutung und Funktion von Kontrollleuchten und Statusmeldungen
- Betriebsstoffe (Öle, Kühlmittel, Bremsflüssigkeit, Scheibenreiniger usw.)

2. Seminartag (16. August 2016)

8 Unterrichtsstunden

vormittags

Fortsetzung des Programms vom Vortag

- Bedienung und Pflege des Fahrzeugs
- Unterscheidung Wartung und Reparatur
- Typische Fahrzeugnutzungsprofile (Fahrleistungen, Wartungsbereitschaft usw.)
- Amtliche Untersuchungen (HU, AU, GAP, GSP)
- Besonderheiten bei technischen Änderungen/beim Anbau von Zubehör

nachmittags

Auswirkungen von Störungen in den Baugruppen

Darstellung typischer Verschleißzustände und den dazugehörigen Kundenbeanstandungen

- Radaufhängung, Rädern und Reifen
- Bremsanlage
- Elektrische Anlage (Start-/Ladeanlage)
- Antrieb (Motor, Getriebe, Achse)
- Komfortsysteme (Licht, Heizung, Klima usw.)
- Karosserie/Autoglas

Wartungsarbeiten nach Vorgabe der Fahrzeughersteller

- Werkstattinformationssysteme/Solldaten
- Wartungsintervalle
- Wartungsumfänge
- Spezifikationen
- Dokumentation der Wartung
- Einfluss der Wartungsarbeiten auf Gewährleistung und Garantie

3. Seminartag (17. August 2016)

8 Unterrichtsstunden

Serviceannahme/Fahrzeugannahme

- Kundenerwartungen an den Servicebetrieb
- Ablauf und Funktion der Service-Kernprozesse (von der Annahme bis zur Rechnungslegung)

Effizientes Durchführen einer Dialogannahme

- Vorbereitung der Annahme
- Laufwege am Fahrzeug
- Prüfpunkte am Fahrzeug
- Einbinden des Kunden
- Zusatzverkäufe

- Formulieren der Auftragsinhalte
- Kundennachkontakt bei notwendigen Auftragserweiterungen
- Besondere Serviceleistungen (Service-Plus)

Ausgangskontrolle

- Vollständigkeit der Arbeiten
- Einhalten von Vereinbarungen mit dem Kunden
- Sichtbarkeit der Servicequalität
- Sauberkeit
- Hinweise und Empfehlungen auf der Rechnung

Rollenspiel

- Durchführen einer Fahrzeugannahme im Dialog mit dem Kunden

Dozent vom 15. bis 17. August.2016:

Andreas Zühlke, Kfz-Mechaniker-Meister/Kfz-Elektriker-Meister

Leiter Technisches Training der Akademie Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Die vorstehend beschriebenen Seminarinhalte werden in einer direkten Kombination aus Theorie- und Praxisunterweisung vermittelt. Es werden Fahrzeuge, Bauteile und typische Prüf- und Hilfsmittel gezeigt und eingesetzt.

4. Seminartag (18. August 2016)

8 Unterrichtsstunden

Thema: Der Kfz-Serviceberater in seinem betrieblichen Umfeld

Ziel: Der Kfz-Serviceberater lernt sich selbst und dessen Bedeutung in seinem Markt kennen, sowohl im wettbewerbsrechtlichen als auch im kaufmännischen Umfeld. Er kennt einen optimalen Ablaufprozess in 7 Schritten. Dieses Wissen und diese Erkenntnisse kann er in seine tägliche Arbeit gewinnbringend integrieren.

Inhalte:

- Anforderungen und Kompetenzen des Kfz-Serviceberaters
- Die Schlüsselposition des Kfz-Serviceberaters in seinem betrieblichen Umfeld
- Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Strukturdaten und Trends
- Einflussfaktoren im Servicemarkt
- Marktvolumen und Potenziale: Service rund ums Auto
- Das Servicegeschäft als Chance für den Reifenfachhandel
- Präsentation von Produkten und Dienstleistungen
- Der optimale Ablaufprozess in 7 Schritten: vom Anruf des Kunden bis zur Nachverfolgung
- Erste Rollenspiele zum Ablaufprozess

5. Seminartag (19. August 2016)

8 Unterrichtsstunden

Thema: Der erfolgreiche Ablaufprozess - Schritte 1 bis 3

Ziel: Der Kfz-Serviceberater kennt die ersten drei Schritte des erfolgreichen Ablaufprozesses und kann diese, orientiert an den Lebenswelten der Kunden, erfolgreich anwenden. Der Teilnehmer kennt die Besonderheiten der telefonischen Terminvereinbarung gegenüber der persönlichen vor Ort.

Inhalte:

- Leitfaden zu Schritt 1: die optimale Terminvereinbarung am Telefon und vor Ort
- Rollenspiele dazu
- Schritt 2: Nützliches und Notwendiges zur Auftragsvorbereitung bzw. zur Vorbereitung des Annahmetermins
- Planung der Werkstattkapazität und des Teilebedarfs
- Zeitmanagement bei der Werkstattplanung
- Leitfaden mit Checkliste zu Schritt 3: der professionelle Kundentermin mit Direktannahme, Mängel und deren Ursachen
- Lebenswelt der Kunden
- Einsatz von Checklisten zur Fahrzeugwartung bzw. -reparatur
- Anbieten einer Ersatzmobilität
- Rollenspiele dazu

Nach dem 5. Seminartag Heimfahrt und Rückkehr am Sonntagabend (21. August 2016).

**6. Seminartag (22. August 2016)
8 Unterrichtsstunden**

Thema: Der erfolgreiche Ablaufprozess - Schritte 4 bis 5

Ziel: Der Kfz-Serviceberater kennt die Schritte 4 und 5 des erfolgreichen Ablaufprozesses und kann diese erfolgreich anwenden. Der Teilnehmer kann den Kundenauftrag erfolgreich in der Werkstatt platzieren, verfolgt die ordnungsgemäße Durchführung und überprüft letztendlich die Qualität des Fahrzeuges sowie der Rechnung.

Inhalte:

- Schritt 4: Durchführung der Fahrzeugwartung bzw. -reparatur - Übergabe des Kundenauftrags an die Werkstatt
- Organisatorische Möglichkeiten und Notwendigkeiten zur professionellen Werkstattbeauftragung
- Schritt 5: Auftrag fertig = Rechnung fertig
- Qualitätskontrolle, Standabnahme
- Überprüfung/Vorbereitung der Rechnung (Erfassung aller Werkstattzeiten und Teile)

**7. Seminartag (23. August 2016)
8 Unterrichtsstunden**

Thema: Der erfolgreiche Ablaufprozess - Schritte 6 bis 7/Reklamationsfälle

Ziel: Der Kfz-Serviceberater kennt die Schritte 6 bis 7 des erfolgreichen Ablaufprozesses und kann diese erfolgreich anwenden. Der Teilnehmer kann die fertige Rechnung professionell erläutern und das gewartete/reparierte Fahrzeug dem Kunden übergeben. Dabei erkundigt er sich nach der Zufriedenheit des Kunden.

Inhalte:

- Schritt 6: Die professionelle Rechnungserläuterung als Weg zu mehr Kundenzufriedenheit
- Mündliche Abfrage der Kundenzufriedenheit vor Ort - als Wertschätzung für den Kunden und als Chance zur Verbesserung
- Schritt 7: Professionelle Nachverfolgung des Kunden nach einer Woche
- Telefonisches Nachfassen bei schwierigen Kunden bzw. großen Aufträgen

- Reklamationsfälle: Umgang mit schwierigen Situationen/Kunden
- Rollenspiele dazu

8. Seminartag (24. August 2016)

8 Unterrichtsstunden

Thema: Kennzahlen im Servicegeschäft

Ziel: Der Kfz-Serviceberater kennt die wichtigsten Werkstattzeiten, Kennzahlen sowie betriebswirtschaftliche Grundlagen im Servicegeschäft

Inhalte:

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen: fixe und variable Kosten, Deckungsbeitragsrechnung
- Produktive und unproduktive Zeiten
- Elementare Werkstattkennzahlen: Produktivität, Auslastungsgrad, Leistungsgrad, Anwesenheitsgrad ...
- Berechnung des monatlichen Soll-Umsatzes
- Ab wann rechnet sich ein zusätzlicher Mechaniker?
- Möglichkeiten zur Verbesserung der Werkstattkennzahlen

Dozent vom 18. bis 24. August 2016:

Andreas Kriete, Dipl.-Wirtschaftsingenieur, Managementtrainer (BDVT),
BBE Automotive GmbH, Köln

9. Seminartag (25. August 2016)

Prüfung

- Abreise -

Methodik:

Praxisorientiertes Training mit:

- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussionen
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Rollenspiele

5. DAUER DES AUSBILDUNGSGANGS

8 Unterrichtstage à acht Unterrichtsstunden von 09.00 Uhr bis 18.00 Uhr inkl. Pausen

Am 9. Lehrgangstag findet die schriftliche und mündliche Prüfung statt.

6. DURCHFÜHRUNGSORT

Der **technische Lehrgangsteil (1. bis 3. Seminartag)** findet im **TAK LABOR für Seminarentwicklung, Georg-Elser-Straße 3-5, 51147 Köln-Wahn** statt. Es handelt sich um die Lehrwerkstatt der Akademie des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (TAK).

Der **4. bis 9. Tag** des Lehrgangs findet in den Tagungsräumlichkeiten des **GENO Hotels, Akademie Rheinischer Genossenschaften, Raiffeisenstraße 10-16, 51503 Rösrath**, statt.

Während der gesamten Seminardauer erfolgt die Unterbringung/Verpflegung im GENO Hotel.

Den Transfer zwischen GENO Hotel in Rösrath und der TAK-Lehrwerkstatt in Köln-Wahn stellt der BRV sicher.

7. PRÜFUNG

Der Ausbildungsgang schließt mit einer schriftlichen und mündlichen Prüfung ab.

Teil I: Theoretischer Teil
- Wissenstest (Multiple-Choice-Fragen)

Teil II: mündlich-praktischer Teil
- Rollenspiele/Direktannahmegespräch

Die Prüfung gilt als bestanden, wenn im theoretischen und mündlich-praktischen Teil mindestens ausreichende Leistungen erzielt wurden.

Eine Prüfung, die nicht bestanden wurde, kann einmal wiederholt werden.

8. PRÜFUNGSAUSSCHUSS

Vorsitz: Peter Hülzer
geschäftsführender Vorsitzender des BRV, Bonn

Mitglieder des Prüfungsausschusses:

- Andreas Kriete (Dozent)
- Andreas Zühlke (Dozent)
- Sonja Bätz, Rheinprofil Marketing & Projektmanagement, Düsseldorf
- Dietmar Hüscher, Direktor Vertrieb/Marketing a.D. der Toyo Tire Europe GmbH, Willich

9. ZEUGNIS/URKUNDE

Nach erfolgreich abgelegter Prüfung erhält der Seminarteilnehmer ein Zeugnis und eine Urkunde des BRV.

10. KOSTEN

Die Seminargebühren betragen

- 1.450,- € zzgl. MwSt.

In den genannten Preisen sind die Lehrgangsunterlagen enthalten.

Hinzu kommen die Kosten für Unterbringung und Vollverpflegung:

- Tagungspauschale à 27,50 € pro Person/Tag zzgl. MwSt.

oder falls Übernachtung im GENO Hotel gebucht wird:

**Einzelzimmer (inkl. Frühstück, Abendessen, Tagungspauschale)
à 115,00 € pro Person/Tag zzgl. MwSt.**

In der Tagungspauschale ist enthalten:

- Kaffeepause am Vormittag (nur Kaffee)
- Lunchbuffet/Mineralwasser

- Kaffeepause am Nachmittag (Kaffee und Kuchen)
- Mineralwasser und Apfelsaft als Tagungsgetränke

Eine **Seminarstornierung** ist bis vier Wochen vor dem Seminartermin kostenfrei möglich. Bei Stornierung nach dieser 4-Wochenfrist oder bei Nichterscheinen eines Teilnehmers ist die volle Gebühr zu zahlen.

11. GRUPPENGROÖE

Circa 15 bis 20 Teilnehmer pro Lehrgang.

12. VERANSTALTER

Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V., Bonn

13. ANMELDESCHLUSS

1. Juli 2016

14. SONSTIGES

Bedingt durch die zu erwartenden sehr unterschiedlichen Vorbildungen der Lehrgangsteilnehmer wurde, bezogen auf den Technikteil (1. bis 3. Seminartag), nachstehende Segmentierung vorgenommen:

- **1. Seminartag „Technik“ am 15. August 2016:**

An diesem Tag wird Kfz-technisches Grundlagenwissen für diejenigen Damen und Herren vermittelt, die mit der „Kfz-Technik“ bisher nicht bzw. nur am Rande in Berührung gekommen sind.

- **2. Seminartag „Technik“ am 16. August 2016:**

Vormittags: Fortsetzung der Vermittlung von Grundlagenwissen

Nachmittags: Zur Gruppe stoßen diejenigen Damen und Herren, die eine Ausbildung als Kfz-Mechaniker/Mechatroniker abgeschlossen haben (Gesellenebene) bzw. über entsprechendes Kfz-spezifisches Grundlagenwissen verfügen.

- **3. Seminartag „Technik“ am 17. August 2016:**

Hinzukommen am 3. Seminartag nun z.B. Kfz-Meister bzw. Kfz-spezifische „Profis“. An diesem Tag wird die gesamte Gruppe über einheitliche Vorgehensweisen/standardisierte Prozesse informiert.

Je nachdem welcher Gruppe man angehört, muss auch dann erst die Anreise erfolgen.

An den
Bundesverband Reifenhandel
und Vulkaniseur-Handwerk e.V.
Franz-Lohe-Straße 19
53129 Bonn

RÜCKANTWORT
bitte zurück bis 1. Juli 2016
Fax-Nr. 0228 - 28 994 77

BRV-Lehrgang
Kfz-Serviceberater im Reifenfachhandel
- Autoservice professionell und erfolgreich verkaufen -

1. Anmeldung

Für die Fortbildung melde ich hiermit folgenden Mitarbeiter/folgende Mitarbeiterin an:

Name: _____

Funktion im Unternehmen: _____

Aufgrund seiner Vorbildung nimmt der Teilnehmer/die Teilnehmerin am Kfz-Technik-Teil

- a) ab dem 1. Seminartag teil
- b) ab dem 2. Seminartag mittags teil
- c) erst am 3. Seminartag teil

(siehe hierzu Ziffer 14 (Sonstiges) der Ausschreibung)

2. Zimmerreservierung

Ich bitte Sie, ein Zimmer inkl. Vollverpflegung verbindlich zu buchen.

- ja
- nein, ich buche lediglich die Tagungspauschale

Die Anreise erfolgt

- am 14. August 2016 (Sonntag)
- am 15. August 2016 (Montag)
- am 16. August 2016 (Dienstag)

Absender : _____

E-Mail-Adresse: _____

Sonstiges

Wir haben Folgendes zur Kenntnis genommen:

- **Eine Seminarstornierung ist bis 4 Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin kostenfrei möglich. Bei Stornierungen nach dieser 4-Wochen-Frist oder bei Nichterscheinen eines Teilnehmers ist die volle Gebühr zu zahlen.**
- **Anmeldungen können vom BRV nur dann berücksichtigt werden, wenn der als Anlage beigefügte Fragebogen komplett mit dem Anmeldevordruck eingereicht wird.**

Ort/Datum

Stempel/Unterschrift

