

## **Ausschreibung der BRV-Lehrgänge**

### **„Reifenfachverkäufer im Außendienst“** sponsored by Nexen Tire für das Jahr 2016

- **Lehrgang I:**  
**01. März bis 4. März 2016**  
(Anmeldeschluss: 15. Januar 2015)
  
- **Lehrgang II:**  
**29. August bis 01. September 2016**  
(Anmeldeschluss: 15. Juli 2016)

## **BRV-Reifenfachverkäufer im Außendienst**

<b>No.</b>	<b>Inhalte</b>	<b>Seite</b>
1.	Ziele des Lehrgangs	1
2.	Zielgruppe	1
3.	Zugangsvoraussetzungen	1
4.	Ausbildungsinhalte	1
5.	Dozent	2
6.	Dauer des Ausbildungsgangs/Methodik	3
7.	Termin	3
8.	Veranstaltungsort	3
9.	Prüfungsausschuss	3
10.	Zeugnis/Urkunde	3
11.	Kosten	4
12.	Stornierung	4
13.	Gruppengröße	4
14.	Veranstalter	4

## 1. ZIELE DES LEHRGANGS

Vermittlung/Erweiterung der

- **Wissenskompetenz**  
(Markt- und Branchenkenntnisse zur Verbesserung der Argumentation beim Kunden und Steigerung der Wissensbasis erwerben und ausbauen)
- **Soziale Kompetenz, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung**  
(Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikationsunterstützung, um bestehende und zukünftige Kundenkontakte optimal zu pflegen und zu intensivieren)
- **Verkaufskompetenz und Kundenorientierung**  
(Verkaufsgespräche methodisch und sicher führen; sich selbst und die Aufgabenfelder professionell organisieren; Marktbearbeitungsansätze kennen und optimieren)

Primäres Ziel ist die Vermittlung aktueller Methoden und Instrumente zum Aufbau und Ausbau eines erfolgreichen und kundenorientierten Vertriebs. Zusätzlich werden zentrale Elemente von Verkaufsstrategien und Akquisitionskonzepten betrachtet.

Die Verkaufskompetenz wird gesteigert, in dem die Teilnehmer systematisch ihr Verkaufsverhalten und ihre Verkaufstechniken sowie ihr Kundenmanagement reflektieren und durch aktuelle Methoden optimieren. Aufbauend auf dem Erfahrungsprofil und dem Lernbedarf der Teilnehmer werden individuelle und innovative Lösungsansätze gesucht und vertieft. Ein Schwerpunkt liegt hierbei besonders auf strategisch wichtigen Kunden und auf dem Umgang mit Entscheidern in Einkaufsabteilungen.

Die Teilnehmer werden ebenfalls über Marktdaten und aktuelle Themen und Innovationen der Reifenbranche informiert.

## 2. ZIELGRUPPE

Derzeitig bzw. zukünftig im Außendienst des Reifenfachhandels zum Einsatz kommende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## 3. ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

- a) Verkäufertätigkeit im Reifenfachhandel oder
- b) Verkäufertätigkeit in anderen Branchen
- c) abgeschlossene Berufsausbildung

## 4. AUSBILDUNGSINHALTE

### 1. Seminartag

#### **Markt- und Branchenkenntnisse als Kompetenzbasis**

- Einstieg: Die Rolle des Außendienstmitarbeiters im Reifenfachhandel
- Markt- und Branchenkenntnis als Kompetenzbasis
- Das Arbeitsumfeld des AD-Mitarbeiters: Der Markt in Theorie und Praxis, Einflussfaktoren
- Reifenfachhandel 2020 - Was verändert sich im Vertrieb?
- Wettbewerbsbild: Wettbewerbsanalyse und Perspektiven der zukünftigen Positionierung
- Vertriebsstrategie: Aufbau eines erfolgreichen und kundenorientierten Vertriebs
- Zukunftsblick: Zielsetzung und Planung

## **2. Seminartag**

### **Kommunikation, Rhetorik, und professionelle Präsentationstechniken**

- Grundlagen und Werkzeuge der Kommunikation
- Selbstwahrnehmung versus Fremdwahrnehmung
- Ablauf und Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Rhetorik im Kundengespräch, Gesprächsführung und Fragetechniken
- Verhandlungstechniken: Nutzenargumentation und Einwandbehandlung
- Kundentypen und Kundenorientierung im Verkaufsgespräch
- Aktives Verkaufen von Reifen und Serviceleistungen
- Erfolgreiches Telefonieren - Tipps und Tricks
- Professioneller Umgang mit Misserfolgen: Reklamations- und Beschwerdemanagement

## **3. Seminartag**

### **Organisations- und Beziehungsmanagement: Verkauf und Kundenorientierung**

- Organisationsmanagement: Ablauforganisatorische Voraussetzungen der Außendiensttätigkeit
- Teamarbeit: Erfolgreiche Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst
- Methoden der Selbstorganisation, Zeit erfolgreich managen
- Kundenorientierung und Beziehungspflege
- Nutzung von CRM-Tools (Hersteller, Koop.-Zentralen, Marketing-Zentralen)
- Neukundengewinnung: Systematische Suche nach neuen Kunden
- Individuelle und persönliche Akquisestrategie
- Professionelle Präsentation: Wer bin ich bzw. mein Unternehmen?

## **4. Tag**

### **Prüfung**

Schriftlicher Wissenstest sowie (im Rahmen der mündlichen Prüfung) aktives Rollenspiel und Vorbereitung für eine direkte praktische Umsetzung des Erlernten

## **5. DOZENT**

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

## **6. DAUER DES AUSBILDUNGSGANGS/METHODIK**

### Dauer

3 Unterrichtstage à 8 Unterrichtsstunden von 9.00 Uhr - 17.00 Uhr inkl. Pausen. Am 4. Tag findet die Prüfung statt.

### Methodik

Praxisorientiertes Training mit

- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussion
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Rollenspiele

## **7. TERMINE**

- 01. März – 04. März 2016
- 29. August – 01. September 2016

## **8. VERANSTALTUNGSORT**

GENO Hotel  
Akademie Rheinischer Genossenschaften  
51503 Rösrath

## **9. PRÜFUNGSAUSSCHUSS**

Vorsitz: Peter Hülzer  
geschäftsführender Vorsitzender des BRV e.V.

### Mitglieder:

- Dietmar Hüscher, Direktor Vertrieb/Marketing a.D. der Toyo Tire Europe GmbH, Willich
- Andreas Kriete, Managementtrainer (BDVT), BBE Automotive GmbH, Köln
- Sonja Bätz, Rheinprofil Marketing und Projektmanagement, Düsseldorf
- Franz Kruse, Nexen Tire Europe GmbH, Eschborn

## **10. ZEUGNISSE/URKUNDE**

Nach erfolgreich abgelegter Prüfung erhält der Seminarteilnehmer ein Zeugnis sowie eine Urkunde des Veranstalters.

## **11. KOSTEN**

Die Seminargebühren betragen 850,- € + MwSt.

Hinzu kommen die Kosten für Unterbringung und Vollverpflegung:

Tagungspauschale 27,50 € pro Person/Tag + MwSt.

oder, falls Übernachtung im GENO Hotel gebucht wird:

Einzelzimmer (inkl. Frühstück, Abendessen und Tagungspauschale) 115,- € per Person/Tag + MwSt.

In der Tagungspauschale ist enthalten:

- Kaffeepause am Vormittag (nur Kaffee)
- Lunchbuffet/Mineralwasser
- Kaffeepause am Nachmittag (Kaffee und Kuchen)
- Mineralwasser und Apfelsaft als Tagungsgetränke

## **12. STORNIERUNG**

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

## **13. GRUPPENGROÖÖE**

15 bis 20 Personen pro Lehrgang

## **14. VERANSTALTER**

Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. (BRV), Bonn, in Zusammenarbeit mit BBE Automotive GmbH, Köln

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

53129 Bonn

**RÜCKANTWORT**  
bitte zurück per Fax: 0228 – 28 994 77

**BRV-Reifenfachverkäufer im Außendienst** sponsored by NexenTire  
**- Anmeldung -**

**1. Anmeldung**

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

Name: .....

**Gewünschter Termin:**

Lehrgang I: 01.03. – 04.03.2016 Rös Rath bei Köln/Bonn

Lehrgang II: 29.08. – 01.09.2016 Rös Rath bei Köln/Bonn

*(Zutreffendes bitte ankreuzen)*

**2. Zimmerreservierung**

**Ich bitte Sie, für die Dauer des Lehrgangs ein Zimmer inkl. Vollverpflegung verbindlich zu buchen.**

ja  nein, ich buche lediglich die Tagespauschale

**Falls ja: Erfolgt die Anreise bereits am**

29.02.2016 bzw.  28.08.2016  nein

Rechnungsanschrift:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Einladungsunterlagen sollen direkt versandt werden an:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

E-Mail:

\_\_\_\_\_

**3. Sonstiges**

**Wir haben Folgendes zu 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.



