

AUSSCHREIBUNG

Modul: Umsatzsteigerung beim Reifen-/Räderwechsel
- Kundenansprache, Bedarfsanalyse, Argumentieren, Verkaufen, Prozessablauf

Termin I

15. März 2021 (8.00-10.00 Uhr)

Anmeldeschluss: 12. März 2021

Termin II

18. März 2021 (14.30-16.30 Uhr)

Anmeldeschluss: 15. März 2021

Termin III

25. März 2021 (8.00-10.00 Uhr)

Anmeldeschluss: 22. März 2021

www.bundesverband-reifenhandel.de



ZIEL

Der Online-Workshop soll Hintergründe und Tipps geben, die Reifenwechselsaison dahingehend besser zu nutzen, den Umsatz zu steigern, die Kundenbindung und -loyalität zu erhöhen sowie insgesamt die Prozesse rund um die Reifenwechselzeit zu verbessern.

TRAININGSINHALT

Die Inhalte werden anhand von Beispielen aus der betrieblichen Praxis der Teilnehmer gemeinsam im Workshop erarbeitet und durch kurze Trainer-Inputs ergänzt.

Folgende Inhalte werden dabei im Online-Workshop aufgegriffen:

- Vielfältige Möglichkeiten der Kundenansprache zur Reifenwechselsaison
- Erfolgsfaktoren für Auftragserweiterung und Zusatzverkäufe - Tipps aus der Praxis
- Steigerung der Verkäufe durch kundenindividuelle Bedarfsanalyse am Fahrzeug
- Optimierung der Gesprächsführung mittels Verkaufstechnik und -taktik
- Vorbereitung und Optimierung des Verkaufsabschluss
- Möglichkeiten der Kundenbindung und Loyalitätssteigerung
- Optimierung von Abläufen in der Wechselsaison: Einplanung von Mehrzeiten, Terminvereinbarung usw.

METHODIK

Mittels kurzer Vorabbefragung werden von den Teilnehmern themenspezifische Beispiele und Fragestellungen gesammelt. Schwerpunkt im Workshop liegt auf der Besprechung dieser Beispiele sowie der gemeinsamen Erarbeitung von Lösungsansätzen (die genannten Beispiele werden im Workshop anonym behandelt). In einer Webex-Videokonferenz tauschen Teilnehmer und Trainer Erfahrungen aus und erhalten Tipps, die sie direkt in ihrer Praxis umsetzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/innen im Reifenfachhandel mit Kundenkontakt und organisatorischen Aufgaben während der Reifenwechselsaison.

TECHNISCHE VORAUSSETZUNG JE TEILNEHMER

- Internetfähiger Computer + Internetverbindung
- Headset bzw. Mikrofon + Lautsprecher
- Kamera / Webcam

DAUER

Dauer: 120 Minuten
Format: Online-Workshop per Videokonferenz (Webex)

TERMINE & UHRZEITEN

Termin I: 13. März 2021 von 8.00 bis 10.00 Uhr
Termin II: 18. März 2021 von 14.30 bis 16.30 Uhr
Termin III: 25. März 2021 von 8.00 bis 10.00 Uhr

Die Einwahl in die Videositzung sollte ca. 15 Minuten vor dem Start erfolgen.

KOSTEN

Die Teilnahmegebühren betragen **99,- Euro zzgl. USt.**

STORNIERUNG

Eine Stornierung ist bis 3 Tage vor dem Modultermin kostenfrei möglich. Bei Stornierung nach dieser 3-Tages-Frist oder bei Nichterscheinen eines Teilnehmers ist die volle Gebühr zu zahlen.

GRUPPENGROÖE

8 bis 10 Personen pro Online-Workshop. Wir behalten uns vor, das Modul bei einer Teilnehmerzahl von weniger als 8 Teilnehmern abzusagen.

ANMELDUNG

Die Anmeldung kann direkt auf der BRV-Website (www.bundesverband-reifenhandel.de) unter der Rubrik: Mitglieder > Aus- und Weiterbildung vorgenommen werden.

IHR TRAINER

Andreas Kriete (BBE Automotive GmbH)

- Arbeitet seit 1994 in der Kfz-Branche, war u.a. Geschäftsführer eines Kfz-Betriebes
- Bildet seit 2008 Reifenfachverkäufer, Kfz-Serviceberater und Juniormanager aus
- Ist mehrfach ausgebildeter und zertifizierter Trainer und Berater



www.bundesverband-reifenhandel.de