

AUSSCHREIBUNG

BRV-Lehrgang: Reifenfachverkäufer (PoS)
für das Jahr 2021

sponsored by Goodyear

Lehrgang I

22. Februar - 27. Februar 2021

Anmeldeschluss 15. Januar 2021

Lehrgang II

21. Juni - 26. Juni 2021

Anmeldeschluss 18. Mai 2021

www.bundesverband-reifenhandel.de



- Erkennen Sie die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden
- Lernen Sie die wichtigsten Erwartungen der Kunden kennen
- Eignen Sie sich die Fähigkeit an, bewusst zuzuhören
- Führen Sie sicher durch das Verkaufsgespräch
- Treten Sie gegenüber den Kunden kompetent und überzeugend auf
- Erkennen Sie Schlüsselmomente im Verkaufsgespräch
- Bringen Sie Verkaufsgespräche erfolgreich zum Abschluss
- Generieren Sie Mehrumsatz durch aktive Zusatzverkäufe

LEHRGANGSINHALT

- Technische Grundlagen im Reifenfachhandel
- Der Reifenmarkt: branchenspezifische Strukturdaten und Trends, Potenziale im Service
- Anforderungen an und Kompetenzen des Reifenfachverkäufers
- Grundlagen und Werkzeuge der Kommunikation
- Ablauf und Phasen eines erfolgreichen, kundenorientierten Verkaufsgesprächs
- Kundentypen – vom traditionellen Stammkunden bis zum modernen Internet-Kunden
- Leitfaden zum professionellen Telefonieren
- Der organisierte und aufgeräumte Arbeitsplatz
- Zeitmanagement des Reifenfachverkäufers
- Teamwork – Zusammenarbeit mit Kollegen/ Abteilungen
- Von der Stammkundenpflege bis zur Neukundengewinnung, erfolgreiche Kundenbindung
- Reklamationen als Chance nutzen

METHODIK

Branchenspezifisches Training mit

- Hohem Praxisbezug
- Einsatz von Anschauungsmaterialien wie Reifen, RDKS-Sensoren und Prüfgeräten
- Emotionalen und agilen Trainingsmethoden
- Einsatz digitaler Anwendungen
- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussionen
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Rollenspielen

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/innen im Verkaufsbereich
- Neu- und Quereinsteiger
- Monteure mit Verkaufsorientierung
- Verkäufer/innen mit Außendienstaufgaben

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

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

AUFBAU UND DAUER

- 5 Seminartage á 8 Stunden
- 1 Prüfungstag max. 8 Stunden (abhängig von Teilnehmerzahl)
 - Theoretischer Teil – Wissenstest (Multiple-Choice-Fragen)
 - Praktischer Teil – Rollenspiel: Führen eines Verkaufsgesprächs mit einem Neukunden
- nach erfolgreich abgelegter theoretischer und praktischer Prüfung erhalten Sie das BRV-Zertifikat „Geprüfter Reifenfachverkäufer Point of Sale“

TERMINE UND DURCHFÜHRUNGORT

Lehrgang I: 22. Februar - 27. Februar 2021

Lehrgang II: 21. Juni - 26. Juni 2021

GENO Hotel (Raiffeisenstraße 10-16, 51503 Rösrath)

KOSTEN

Die Seminargebühren betragen **1.460,- € zzgl. USt.** In dem genannten Preis sind die Lehrgangsunterlagen sowie die Tagungspauschale enthalten. Die Tagungspauschale enthält:

- Kaffeepause am Vor- und Nachmittag (Kaffee, Snacks/ Kuchen)
- Lunchbuffet / Mineralwasser
- Mineralwasser und Apfelsaft als Tagungsgetränke

Sofern zusätzlich ein Hotelzimmer gebucht wird, berechnen wird pro Person/Tag zusätzlich:

- Übernachtung Einzelzimmer: 53,00 € zzgl. USt.
- Frühstück: 9,50 € zzgl. USt.
- Abendessen: 9,00 € zzgl. USt.

Gesamt: 71,50 € zzgl. USt.

www.bundesverband-reifenhandel.de

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.

GRUPPENGROÖÖE

12 bis 20 Personen pro Lehrgang. Wir behalten uns vor, den Kurs bei einer Teilnehmerzahl von weniger als 12 Teilnehmern abzusagen.

ANMELDUNG

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

IHRE TRAINER

Andreas Kriete

- Arbeitet seit 1994 in der Kfz-Branche, war u.a. Geschäftsführer eines Kfz-Betriebes
- Bildet seit 2008 Führungskräfte/Mitarbeiter im Reifenfachhandel aus
- Ist mehrfach ausgebildeter und zertifizierter Trainer und Berater
- Hat als Diplom-Wirtschaftsingenieur einen technischen und betriebswirtschaftlichen Hintergrund



Andreas Kaufmann

- Arbeitet seit 1986 in der Kfz-Branche, war u.a. Verkaufsleiter, Serviceleiter, kaufm. Leiter sowie Betriebs- und Centerleiter von Kfz-Betrieben
- Bildet seit 2008 Mitarbeiter und Führungskräfte aus
- Ist zertifiziert als erlebnisorientierter Trainer, Systemischer Coach, Psychologischer Berater und Management Coach



Michael Schwämmlein

- seit 1989 in der Reifenbranche tätig
- Dipl.-Ing. (FH) mit Erfahrungen im Bereich Reifenfertigung, Produkttechnik, Runderneuerung und Vertrieb, sowie nationaler/internationaler Gremien für Richtlinien und Gesetzgebung
- Seit September 2019 Geschäftsführer beim Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk

