



Bundesverband
Reifenhandel
und Vulkaniseur-
Handwerk e.V.

AUSSCHREIBUNG

BRV-Lehrgang: Reifenfachverkäufer im Außendienst
für das Jahr 2021

sponsored by Cooper Tire

Lehrgang

3. Mai - 7. Mai 2021

Anmeldeschluss 31. März 2021

www.bundesverband-reifenhandel.de



BRV · Franz-Lohe-Straße 19 · 53129 Bonn

- Akquirieren Sie erfolgreich neue Kunden
- Lernen Sie, gezielt Vor-Ort-Termine per Telefon zu vereinbaren
- Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Unternehmen professionell
- Meistern Sie schwierige Gesprächssituationen durch Einsatz ausgewählter Methoden
- Erhöhen Sie Ihre Sicherheit beim Anbieten eines Fleet-Checks
- Kommen Sie in Verkaufsgesprächen gezielt zum Abschluss
- Steigern Sie durch aktive Kontaktpflege und emotionale Bindung Ihre Kundenloyalität
- Organisieren Sie sich selbst und Ihre Außendiensttätigkeit effektiv
- Bearbeiten Sie Ihr Verkaufsgebiet strukturiert und erfolgreich

LEHRGANGSINHALT

- Technische Grundlagen im Reifenfachhandel
- Rahmendaten für den Außendienst – Marktinformationen, Wettbewerber und Kunden
- Verkaufsstrategien – Aufbau eines erfolgreichen und kundenorientierten Vertriebs
- Ablauforganisatorische Voraussetzungen der Außendiensttätigkeit
- Erfolgreiche Teamarbeit von Innen- und Außendienst
- Das individuelle Verkaufsgebiet gezielt bearbeiten, Optimierungspotenziale aufdecken
- Möglichkeiten der professionellen Selbst- und Unternehmenspräsentation
- Rhetorik im Kundengespräch – Gesprächsführung, Frage- und Verhandlungstechniken
- Die Entdeckung der Emotionalität – Verkaufen als sensibles Geschäft
- Aufbau einer Kundenbeziehung und Instrumente des Kundenbeziehungsmanagements
- Wege der Neukundengewinnung: Systematische Suche nach neuen Kunden, Kaltakquise
- Professioneller Umgang mit Misserfolgen, Beschwerden erfolgreich managen

METHODIK

Branchenspezifisches Training mit

- Hohem Praxisbezug Individuellen und kreativen Lernmethoden
- Einsatz digitaler Anwendungen
- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussionen
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Praktischen Übungen in Form von Rollenspielen

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/innen aus dem Verkauf (Innendienst/Außendienst)
- Monteure mit Verkaufsorientierung in Richtung Außendienst
- Neu- und Quereinsteiger

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

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

AUFBAU UND DAUER

- 4 Seminartage á 8 Stunden
- 1 Prüfungstag á max. 8 Stunden (abhängig von Teilnehmerzahl)
 - Theoretischer Teil – Wissenstest (Multiple-Choice-Fragen)
 - Praktischer Teil – Rollenspiel: Erster Besuch bei einem neuen Geschäftskunden
- nach erfolgreich abgelegter theoretischer und praktischer Prüfung erhalten Sie das BRV-Zertifikat „Geprüfter Reifenfachverkäufer im Außendienst“

TERMIN UND DURCHFÜHRUNGORT

Lehrgang: 3. Mai bis 7. Mai 2021

GENO Hotel (Raiffeisenstraße 10-16, 51503 Rösrath)

KOSTEN

Die Seminargebühren betragen **1.190,- € 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.

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

