

Ausschreibung der BRV-Lehrgänge

„Reifenfachverkäufer im Außendienst“ sponsored by Nexen Tire
für das Jahr 2018

- ⇨ **Lehrgang I:**
29.01. bis 02.02.2018
(Anmeldeschluss: 15.12.2017)

- ⇨ **Lehrgang II:**
27.08. bis 31.08.2018
(Anmeldeschluss: 15.07.2018)

BRV-Reifenfachverkäufer im Außendienst sponsored by Nexen Tire

Nr.	Inhalte	Seite
1.	Ziele des Lehrgangs	1
2.	Zielgruppe	1
3.	Zugangsvoraussetzungen	1
4.	Ausbildungsinhalte	1
5.	Dozent	2
6.	Dauer des Ausbildungsgangs/Methodik	2
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 / Erwerb / Ausbau der Wissensbasis)
- **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
- Das Arbeitsumfeld des AD-Mitarbeiters: Der Markt in Theorie und Praxis, Einflussfaktoren
- Markt- und Branchenkenntnis als Kompetenzbasis
- Der Reifenfachhandel 2020
- Neukundengewinnung: Systematische Suche nach neuen Kunden
- Individuelle und persönliche Akquisitionsstrategien
- Professionelle Präsentation: Wer bin ich bzw. wofür steht mein Unternehmen?

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

3. Seminartag**Beziehungsmanagement: Verkauf und Kundenorientierung**

- Kundentypen und Kundenorientierung im Verkaufsgespräch
- Aktives Verkaufen von Reifen und Serviceleistungen
- Kundenorientierung und Beziehungspflege
- Beziehungsmanagement
- Erfolgreiches Telefonieren – Tipps und Tricks

4. Seminartag**(Selbst-)Organisation, Zeitmanagement und Teamarbeit**

- Organisationsmanagement: Ablauforganisatorische Voraussetzungen der Außendiensttätigkeit
- Teamarbeit: Erfolgreiche Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst
- Methoden der Selbstorganisation, Zeit erfolgreich managen
- Selbstcheck: Wie organisiere ich mich selbst?
- Zeitmanagement-Tools

5. Tag**Prüfung**

Schriftlicher Wissenstest sowie im Rahmen der mündlichen Prüfung Durchführung eines Rollenspiels als Nachweis der praktischen Umsetzung des Erlernten.

5. DOZENT

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

6. DAUER DES AUSBILDUNGSGANGS/METHODIKDauer

4 Unterrichtstage à 8 Unterrichtsstunden von 9.00 Uhr - 17.00 Uhr inkl. Pausen. Am 5. Tag findet die Prüfung (schriftliche und praktisch) statt.

Methodik

Praxisorientiertes Training mit

- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussion
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Rollenspiele

7. TERMINE

- 29.01.- 02.02.2018
- 27.08.- 31.08.2018

8. VERANSTALTUNGSORT

GENO Hotel
Akademie Rheinischer Genossenschaften
51503 Rösrath

9. PRÜFUNGSAUSSCHUSS

Vorsitz: Yorick Lowin (Vorsitz), BRV e.V.

Mitglieder:

- Caroline Buczkowski, BRV e.V.
- Andreas Kaufmann, BBE Automotive GmbH
- Katharina Kaune, Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH
- Andreas Kriete, BBE Automotive GmbH
- Rob Sindicic, Nexen Tire Europe GmbH

Bitte beachten Sie, dass sich die Zusammensetzung der Prüfungskommission ggf. noch ändern kann!

10. ZEUGNISSE/URKUNDE

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

11. KOSTEN

Die Seminargebühren betragen

1.135,- € + USt.

In dem genannten Preis sind die Lehrgangsunterlagen sowie die Tagungspauschale enthalten. Die Tagungspauschale enthält:

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

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

- Übernachtung Einzelzimmer: 50,00 € zzgl. USt.
- Frühstück: 9,50 € zzgl. USt.
- Abendessen: 9,00 € zzgl. USt.
- **Gesamt: 68,50 € zzgl. USt.**

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. GRUPPENGROÖE

15 bis 20 Personen pro Lehrgang.

Wir behalten uns vor, den Kurs bei einer Teilnehmerzahl von weniger als 12 Teilnehmern abzusagen.

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
Per Mail an:
c.buczowski@bundesverband-reifenhandel.de
oder per Fax: 0228 – 28 99 477

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: 29.01. – 02.02.2018 Rösraht bei Köln/Bonn

Lehrgang II: 27.08. – 31.08.2018 Rösraht 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

28.01.2018 bzw. 26.08.2018 nein

Rechnungsanschrift:

Einladungsunterlagen sollen direkt versandt werden an:

Tel.: _____

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 beige-fügte Fragebogen komplett mit dem Anmeldevordruck eingereicht wird.**

