

qualifiziertes Verkaufstraining für Verkaufsberater/innen im Autohaus Modul 1.0

- die Potentiale der Verkäufertests nutzen
- die Qualität von Abschlussverhalten und Kontaktarbeit erhöhen
- auf den letzten Metern durch aktives Nachfassen gewinnen
 - die Terminquote und Kaufrate erhöhen



BESSER VERKAUFEN IM AUTOHAUS 1.0

POTENTIALE

Teilerkenntnisse aus verschiedenen Verkäufertests 2011/2012

Abschlussverhalten

- > 60% der Interessenten werden **nicht** nach dem Auftrag, Kaufvertrag gefragt
- > 70 % der Interessenten werden **nicht** bei Zögern nach Gründen befragt

Kontaktpflege

- > 60% fragen **nicht** nach der Telefonnummer
- > 80% bieten **keine** aktiven Folgekontakte an
- > 80% fragen **nicht** nach der Erreichbarkeit des Interessenten
- > 80% werden **nicht** zu einem Besuch, weiteren Besuch in das Autohaus eingeladen
- > 90% werden Angebote **nicht** nachgefasst

➔ Es gibt noch viel zu tun!



BESSER VERKAUFEN IM AUTOHAUS 1.0

VORGEHENSWEISE

Das Verkaufstraining findet im Seminarraum und Showroom des Autohauses statt. Zur Erreichung des maximalen Trainingseffektes wird durch Teilnehmeraktivierung (wie Gesprächssimulationen, Perspektivenwechseln VB ↔ KD) im Autohaus ein Praxistransfer garantiert. Die Trainingseinheiten werden in Kleingruppen von 3 Teilnehmern in jeweils 0,5 Tagen durchgeführt. Teilnehmer und Trainer erarbeiten zunächst im Workshopcharakter die relevanten Erkenntnisse gemeinsam im Dialog.

Lernmethoden

- Vormachen-Mitmachen-Nachmachen-Prinzip
- Gesprächssimulationen
- Perspektivenwechsel Verkäufer ↔ Kunde
- Wissenstransfer mit Praxisbeispielen und Gesprächsstrategien

→ Vorteile zu konventionellen Trainings

- typische Seminareffekte werden vermieden
- keine Hemmschwellen in bekannter Umgebung
- gemeinsames Lernen und Anwenden im Team
- keine Reisekosten zum externen Training
- hoher Lerntransfer durch Praxisbezug vor Ort im Autohaus
- hohe Konzentration durch Begrenzung der Lernzeit auf jeweils 0,5 Tage je Trainingseinheit pro TN



BESSER VERKAUFEN IM AUTOHAUS 1.0

TRAININGSEINHEITEN

Abschlussverhalten

- Wie kann ich nach dem Auftrag, Kaufvertrag fragen?
- Wie kann ich Gründe für Bedenkzeit oder Zögern erfragen?

Kontaktpflege

- Wie erhalte ich die Kontaktdaten von Interessenten?
- Wie kann ich elegant Vereinbarungen zu Folgekontakten treffen?
- Wie kann ich Interessenten zu einem Besuch in das Autohaus einladen?
- Wie kann ich eine Probefahrt „verkaufen“?
- Wie kann ich beim Interessenten ohne Belästigung nachfassen?
- effiziente Nachfasstechniken

Ablauf

- gemeinsame Erarbeitung der Relevanz: Warum? Was bringt`s? Nutzen?
- gemeinsame Erarbeitung von Gesprächsstrategien
- Gesprächssimulationen mit Perspektivenwechsel Verkäufer ↔ Kunde

→ Ziele

- gewinnen auf den letzten Metern durch effizientes Nachfassen
- Frage nach dem Auftrag und Du bekommst ihn: Gesetz der Zahl
- Investition der Arbeit in Auftragseingang wandeln
- persönliche Kundenbeziehung aufbauen und pflegen
- Terminquote und Kaufrate erhöhen



BESSER VERKAUFEN IM AUTOHAUS 1.0

REFERENZEN

Seit 2004 bin ich als Berater, Coach und Trainer für verschiedene Automobilhersteller und –händler tätig in den Handlungsfeldern:

- NW-Verkauf, GW-Verkauf
- NFZ-Verkauf, KFP und Flottenverkauf
- Verkauf im Werkstattservice
- Interimsmanager als Vertriebsleiter

Als Vertriebsexperte lebe ich nach dem **Vormachen-Mitmachen-Nachmachen-Prinzip** jederzeit aktiven Vertrieb in allen relevanten Verkaufsprozessen vor. Daher ist ein hoher Praxistransfer gewährleistet.

Über 2.000 Einsatztage als Vertriebsexperte für Hersteller und Handel, u.a. für:

- Autozentrum West, Mönchengladbach
- Autohaus Schönauen, Solingen
- aurego GmbH, Wuppertal
- Unternehmiesgruppe Abt+ Seitz, Kempten
- Autohaus Jonas, Unna
- Elspass Autoland, Dinslaken
- Autohaus Tönnemann, Coesfeld
- und viele weitere

➔ Informieren Sie sich über meine hohe Reputation beim Opel Außendienst. Sprechen Sie gerne Ihren Regionalleiter oder die Händlerkollegen (GF/VL) an.



BESSER VERKAUFEN IM AUTOHAUS 1.0

TEILNAHME

■ Trainingsbeispiel mit 6 Teilnehmern

Trainingseinheit 1	3 TN vormittags	3 TN nachmittags
Trainingseinheit 2	3 TN vormittags	3 TN nachmittags
Investition je TN-Tag		€ 250,-
Investition gesamt		€ 3.000,-

Die Preise verstehen sich netto zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer und ggf. zzgl. Reisekosten.

■ Mindestgrößen

mindestens 6 Teilnehmer
bei mindestens 2 Trainingstagen

Wiederholung der Trainingseinheiten
in einer 2. Sequenz zur Steigerung
der Nachhaltigkeit empfohlen!

➔ Förderung durch das Land NRW: Sprechen Sie mich zu den Kriterien an!

In Abhängigkeit unterschiedlicher Voraussetzungen bestehen Möglichkeiten, über diverse Förderprogramme Finanzausschüsse vom Land NRW für diese Maßnahme zu erhalten.

NEWEST – Lösungen für Wachstum

Inhaber Marco Paffenholz

Haddings Berg 50, D-46284 Dorsten

Telefon +49 (0) 2362-210 96 15

Telefax: +49 (0) 2362-210 96 16

Mobil +49 (0) 171 -531 53 83

Email kontakt@vertriebsleistung.de

