

AUSSCHREIBUNG

BRV-Modul-Lehrgang: Serviceberater Nutzfahrzeugreifen

Modul 1 – Markt & Recht

14./15. Dezember 2021, Rösrath

Anmeldeschluss: 29. Oktober 2021

Modul 2a – Reifentechnik

N.N.

Modul 2b – Fahrzeugtechnik

N.N.

Modul 3a – Externe und Interne Kommunikation

N.N.

Modul 3b – Reifenmanagement & Zusatzverkäufe

N.N.

www.bundesverband-reifenhandel.de



- Akquirieren Sie erfolgreich neue Kunden
- Erhöhen Sie Ihre rechtlichen und technischen Kompetenzen
- Meistern Sie schwierige Gesprächssituationen durch Einsatz ausgewählter Methoden
- Steigern Sie die Loyalität Ihrer Kunden durch emotionale Bindung und aktive Kundenkontaktpflege
- Nutzen Sie die Möglichkeiten für Zusatzgeschäfte rund um das Nutzfahrzeug
- Bearbeiten Sie Ihr Verkaufsgebiet strukturiert und erfolgreich

MODULINHALTE

Modul 1 - Markt & Recht

- Marktdaten im Lkw-Reifenersatzgeschäft in Deutschland
- Kundengruppen
- Rechtliche Rahmenbedingungen des Lkw-Reifenersatzgeschäftes

Modul 2 - Reifen- und Fahrzeugtechnik

Modul 2a - Reifentechnik:

- Besonderheiten der Technik von Lkw- und Busreifen
- Einflussfaktoren auf Laufleistung, Abrieb und Reifenschäden
- Einsatzkriterien und Reifenauswahl
- Praxis (Beurteilung von Abriebsbildern & Reifenschäden)

Modul 2b - Fahrzeugtechnik:

- Funktion der Hauptbaugruppen von Nutzfahrzeugen und Bussen
- Einfluss der Baugruppen auf Laufleistung, Abrieb und Reifenschäden
- Moderne Fahrzeug- und Bereifungskonzepte
- Praxis (Beurteilung von Abriebsbildern & Reifenschäden)

Modul 3 - Vertrieb

Modul 3a - Externe und Interne Kommunikation

Externe Kommunikation

- Neukunden-Akquisition Kundengruppen spezifisch
- Verkaufskommunikation
- Kundenbindung

Interne Kommunikation

- Kundenwünsche und getroffene Kundenabsprachen innerhalb des Betriebes vermitteln
- Einwandbehandlung und Umgang mit schwierigen Kunden, insbesondere bei Reklamationsfällen

Modul 3b: Reifenmanagement & Zusatzverkäufe

Reifenmanagement

- Gebietsmanagement Lkw-Reifen Potenziale
- Akquisitionsmöglichkeiten durch Potenzialanalysen, Adressgenerierung und strukturierten Vermarktungsprozess
- Möglichkeiten und Potenziale eines online Fuhrparkmanagers

Zusatzverkäufe

- Optimierung des Reifenservice-Dienstleistungsspektrums
- Lkw-Reifenleben-Zyklus
- Definition und Erstellung eines Lkw-Reifen/Service Angebotsportfolios

METHODIK

Praxisorientiertes Training mit

- Branchenbezug in allen Modulen
- Modernen und teilnehmerorientierten Lernmethoden
- Moderne und teilnehmerorientierte Lernmethoden

ZIELGRUPPE

- Kundendienstannehmer/Serviceberater im Nutzfahrzeugreifen-Bereich
- Vertriebsmitarbeiter (Verkaufsleiter, Außendienst etc.)
- Quer-/Neueinsteiger

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

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

www.bundesverband-reifenhandel.de

AUFBAU UND DAUER

- **5 Module á 2 Tage** innerhalb von ca. 1 Jahr
- am Ende des 2. Tages erfolgt jeweils eine Leistungsüberprüfung
- nach erfolgreich abgelegter Prüfung erhalten Sie pro Modul eine Teilnahmebescheinigung, bei erfolgreichem Abschluss aller Module erhalten Sie das BRV-Zertifikat „Geprüfter Serviceberater Nutzfahrzeugreifen“

Zeitliche Abläufe:¹

Tag 1: 9.00 – 17.00 Uhr

Tag 2: 8.00 – 17.00 Uhr (inkl. Prüfung und Auswertung)

TERMINE UND DURCHFÜHRUNGSRORTE

Modul 1: Markt & Recht

14./15. Dezember 2021 in Rösrath

Modul 2a: Reifentechnik

N.N.

Modul 2b: Fahrzeugtechnik

N.N.

Modul 3a: Externe & interne Kommunikation

N.N.

Modul 3b: Reifenmanagement & Zusatzverkäufe

N.N.

KOSTEN

Die **Seminargebühren** betragen

für *BRV-Mitglieder*:

589,- Euro zzgl. USt pro Modul bei Einzelbuchung

559,- Euro zzgl. USt pro Modul, wenn alle Module gewählt werden (Bei Buchung des letzten Moduls gibt es dann einen „Kickback“ in Höhe von 150,- Euro.)

¹ Es kann ggf. noch zu geringen Abweichungen kommen.

für *Nichtmitglieder*:

749,- Euro zzgl USt pro Modul bei Einzelbuchung

719,- Euro zzgl. USt pro Modul, wenn alle Module gewählt werden (Bei Buchung des letzten Moduls gibt es dann einen „Kickback“ in Höhe von 150,- Euro.)

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 wir je nach Hotel pro Person/Tag zusätzlich:

	Modul 1: GENO- Hotel, Rösrath	Modul 2a: GENO- Hotel, Baunatal	Modul 2b: GENO- Hotel, Baunatal	Modul 3a: GENO- Hotel, Rösrath	Modul 3b: GENO- Hotel, Rösrath
<i>(Übernachtung Voranreise inkl. Frühstück)</i>	76,50 Euro				
Übernachtung inkl. Frühstück	65,00 Euro	N.N.	N.N.	N.N.	N.N.
<i>Abendessen (a la carte)</i>	<i>Selbstzahler</i>				
	<i>(Mit Voranreise: 141,50 Euro)</i> 65,00 Euro				

Alle Preise verstehen sich zzgl. USt.

STORNIERUNG

Eine Seminarstornierung ist bis 45 Tage vor dem Seminartermin kostenfrei möglich. Bei Stornierung nach dieser 45-Tage-Frist oder bei Nichterscheinen eines Teilnehmers ist die volle Gebühr zu zahlen.

GRUPPENGROÖÖE

10 bis 15 Personen pro Lehrgang. Wir behalten uns vor, den Kurs bei einer Teilnehmerzahl von weniger als 10 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

Modul 1: 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 2019 Geschäftsführer Technik beim Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk



Modul 2: Udo Golka

- seit 1990 in der Reifenbranche tätig, auch international
- umfangreiches theoretisches und praktisches Wissen & Erfahrungen über Neu- und runderneuerte Reifen
- seit 2008 selbstständig mit eigenem Ingenieurbüro
- Arbeit als Trainer, Coach, Projektmanager, Sachverständiger



Modul 3a: Barbara Braun

- seit 2006 freiberuflich als Trainerin und Beraterin in der Automobilbranche tätig
- Erfahrung beruht dabei auf langjährige Mitwirkung in der Geschäftsleitung des Zubehöranbieters D&W
- verantwortete dort bei D&W bis 2006 den Geschäftsbereich Marketing/Vertrieb



Modul 3b:

André Vennemann

- 25 Jahre Erfahrung im Bereich Marketing und Vertrieb
- seit 2000 speziell in der Reifenbranche im Bereich Lkw/NfZ tätig
- Schwerpunkte: der Produktvertrieb und die Betreuung des Reifenfachhandels



Michael Zülch

- Inhaber der zülchconsulting GmbH
- als Unternehmensberater, Coach und Trainer seit mehr als 25 Jahren vor allem im freien Werkstattmarkt unterwegs
- berät Werkstattsystemanbieter, Reifenfachhandelsorganisationen sowie Lack- und Teilehersteller
- Schwerpunkte: betriebswirtschaftliche Themen, Prozessoptimierungen in der betrieblichen Organisation sowie Soft Skills

