

AUSSCHREIBUNG

BRV-Lehrgang: Reifenfachverkäufer im Außendienst
für das Jahr 2019

sponsored by Cooper Tire

Lehrgang I

28. Januar - 1. Februar 2019

Anmeldeschluss 21. Dezember 2018

Lehrgang II

3. Juni - 7. Juni 2019

Anmeldeschluss 6. Mai 2019

www.bundesverband-reifenhandel.de



- 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 die Loyalität Ihrer Kunden durch emotionale Bindung und aktive Kundenkontaktpflege
- 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 im Fokus
- 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, Fragetechniken, Verhandlungstechniken
- Die Entdeckung der Emotionalität – Verkaufen als sensibles Geschäft
- Aufbau einer Kundenbeziehung und Instrumente des Kundenbeziehungsmanagements (CRM)
- Wege der Neukundengewinnung: Systematische Suche nach neuen Kunden, Kaltakquise
- Professioneller Umgang mit Misserfolgen und schwierigen Kunden/ Beschwerdemanagement

METHODIK

Branchenspezifisches Training mit

- Hohem Praxisbezug (z.B. Einsatz von Materialien wie Reifen, RDKS-Sensoren und Prüfgeräten)
- Individuellen und kreativen Lernmethoden
- Einsatz digitaler Anwendungen
- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussionen
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Praktischen Übungen in Form von Rollenspielen

www.bundesverband-reifenhandel.de

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

TERMINE UND DURCHFÜHRUNGORT

Lehrgang I: 28. Januar - 1. Februar 2019

Lehrgang II: 3. Juni - 7. Juni 2019

GENO Hotel (Raiffeisenstraße 10-16, 51503 Rösrath)

KOSTEN

Die Seminargebühren betragen **1.155,- € 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: 51,00 € zzgl. USt.
- Frühstück: 9,50 € zzgl. USt.
- Abendessen: 9,00 € zzgl. USt.

Gesamt: 69,50 € 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

15 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 und 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



Hans-Jürgen Drechsler

- Arbeitet seit 1977 in der Reifenbranche
- Seit 2005 technischer Geschäftsführer beim Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk
- Ist zuständig für die technische und regulative Beratung der BRV-Mitglieder

