

# AUSSCHREIBUNG

BRV-Lehrgang: Reifenfachverkäufer (PoS)  
für das Jahr 2019

sponsored by Goodyear

## Lehrgang I

4. Februar - 9. Februar 2019

Anmeldeschluss 7. Januar 2019

## Lehrgang II

20. Mai - 25. Mai 2019

Anmeldeschluss 22. April 2019

[www.bundesverband-reifenhandel.de](http://www.bundesverband-reifenhandel.de)



- Erkennen Sie die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden
- Lernen Sie die wichtigsten Erwartungen der Kunden kennen
- Eignen Sie sich die Fähigkeit an, bewusst zuzuhören
- Führen Sie sicher durch das Verkaufsgespräch
- Treten Sie gegenüber den Kunden kompetent und überzeugend auf
- Erkennen Sie Schlüsselmomente im Verkaufsgespräch
- Bringen Sie Verkaufsgespräche erfolgreich zum Abschluss
- Generieren Sie Mehrumsatz durch aktive Zusatzverkäufe

## LEHRGANGSINHALT

---

- Technische Grundlagen im Reifenfachhandel
- Der Reifenmarkt: branchenspezifische Strukturdaten, Trends & Potenziale, Service rund ums Auto
- Anforderungen an und Kompetenzen des Reifenfachverkäufers
- Grundlagen und Werkzeuge der Kommunikation
- Ablauf und Phasen eines erfolgreichen, kundenorientierten Verkaufsgesprächs
- Kundentypen – vom traditionellen Stammkunden bis zum modernen Internet-Kunden
- Leitfaden zum professionellen Telefonieren
- Der organisierte und aufgeräumte Arbeitsplatz
- Zeitmanagement des Reifenfachverkäufers
- Teamwork – Zusammenarbeit mit Kollegen/ Abteilungen
- Von der Stammkundenpflege bis zur Neukundengewinnung, erfolgreiche Kundenbindung
- Reklamationen als Chance nutzen

## METHODIK

---

Branchenspezifisches Training mit

- Hohem Praxisbezug
- Einsatz von Anschauungsmaterialien wie Reifen, RDKS-Sensoren und Prüfgeräten
- Emotionalen und agilen Trainingsmethoden
- Einsatz digitaler Anwendungen
- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussionen
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Rollenspielen

## ZIELGRUPPE

---

- Mitarbeiter/innen im Verkaufsbereich
- Neu- und Quereinsteiger
- Monteure mit Verkaufsorientierung
- Verkäufer/innen mit Außendienstaufgaben

## ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

---

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

## AUFBAU UND DAUER

---

- 5 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 Point of Sale“

## TERMINE UND DURCHFÜHRUNGORT

---

Lehrgang I: 4. Februar - 9. Februar 2019

Lehrgang II: 20. Mai - 25. Mai 2019

GENO Hotel (Raiffeisenstraße 10-16, 51503 Rösrath)

## KOSTEN

---

Die Seminargebühren betragen **1.415,- € 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.**

[www.bundesverband-reifenhandel.de](http://www.bundesverband-reifenhandel.de)

## 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](http://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

