

Verkäufer zertifizieren und trainieren: Verkäufertraining

Kundenanforderung

Eine Automobilmarke möchte die Kompetenzen seiner weltweiten Verkäufer substanziell verbessern und dafür eine Verkäufer-Zertifizierung implementieren.

Beschreibung

- Konzept zur Zertifizierung und zum Training von Autoverkäufern.
- Teilnehmer lernen in Theorie und Praxis alle Aspekte des Verkaufs kennen:
 - Marke
 - Produkt
 - Zielgruppen
 - Verkaufsprozess und -techniken
 - Aquisition
- Modular aufgebaut
- Beinhaltet viele Lernprojekte
- Für Teilnehmer mit unterschiedlichen Vorkenntnissen

Ziel/Nutzen

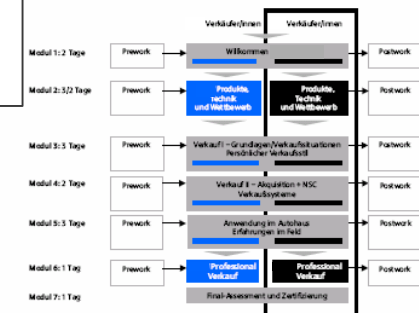
- Modulares Verkäufertraining
- Systematische Ausbildung vom „Anfänger“ zum „Experten“
- Module als Einzeltrainings realisierbar
- Einstiegstest und Abschlussprüfung

Initial Training.



Qualifizierung zum Verkäufer mit Zertifikat.
Einführung

INDIVIDUELLE QUALIFIZIERUNG. FACE-TO-FACE TRAINING. MIT VOR- UND NACHBEREITUNG DURCH PREWORK UND POSTWORK.



Im vorliegenden Paket ist das Trainingskonzept für exklusive Verkäufer dargestellt.

cF-Experten

Uli Gerndt
Anja Rüttermann