



Titel

**Verkaufskoaching
Teile & Zubehör**

Dauer

3 + 2
Tage

Ziele

- Steigern der T&Z Umsätze und Erträge
- Marktdurchdringung für Original T&Z erhöhen
- T&Z Marktpotenziale identifizieren
- Erarbeiten von Verkaufsstrategien zum Heben der Marktpotenziale
- Professionalisieren der T&Z Verkäufer

Inhalte

- Marktanalyse
- Bedarfsermittlung, eigene Werkstatt, Zubehörshop, Verkauf Neuwagen, Verkauf Gebrauchtwagen, Privatkunden und Geschäftskunden (Unterteilt nach Produkt- und Kundengruppen)
- Definieren der T&Z Key Account Kunden
- Definieren von Angebotspaketen
- Preiskonzepte für verschiedene Zielgruppen erarbeiten
- Entwickeln interner und externer Verkaufsstrategien
- Maßnahmenpläne zur Umsetzung der Strategie erarbeiten
- Gemeinsame Besuche bei Key Account Kunden und Durchführen einer Angebotspräsentation mit anschließendem Feedback

Zielgruppen

Teile & Zubehör Mitarbeiter die im Kundenkontakt stehen (B to C und B to B).

Kommentare

- Dauer des Coachings ist abhängig von der Größe und „T&Z Professionalität“ des Autohauses.
- Alternativ kann auch ein Mitarbeiter-Assessment durchgeführt werden um festzustellen, ob Verkäuferpotenziale vorhanden sind.