
1. Kurzvorstellung „Aktives Verkaufen“

(ca. 20 Min.)

Didaktischer Hintergrund

- Damit die Teilnehmer möglichst bald in die Praxis gehen können, sollte „Aktives Verkaufen“ nur kurz vorgestellt werden. Schwerpunkte hier: Wie die Angebote entstehen. Was macht ein Angebot interessant?
- Funktionsdetails (wie z. B. spezifische Kundenprofile, km-Leistung und Alter des Fahrzeuges) sollen die Teilnehmer anschließend selber entdecken

Die Teilnehmer kennen den Nutzen und die Idee der Funktion „Aktives Verkaufen“ (Kennen)



PPT/Folie mit
Prozessdarstellung
Flipchart Tafel

- Die Teilnehmer kennen teilweise das Paketsystem und haben sich eigene Angebote geschaffen.

1.1. Ablauf

Der Trainer sammelt von den Teilnehmern Antworten auf folgende Fragen:

- Wie gehen Sie bisher vor, wenn ein Kunde ein bestimmtes Angebot wünscht?
- Woher erfahren Sie, welche besonderen Aktionen Sie einem Kunden anbieten können?
- Welche Schwierigkeiten behindern die Arbeit des Serviceberaters?