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[[1]](#footnote-1) 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**)* Die Teilnehmer kennen teilweise das Paketsystem und haben sich eigene Angebote geschaffen.
 | Icon_L_D | PPT/Folie mit ProzessdarstellungFlipchart Tafel |

* 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?
1. auch Paketangebote [↑](#footnote-ref-1)