

AutoMotivTraining

Oferta szkoleniowa

Lp.	Temat szkolenia	Typ	Kto	Dni
1.	Sprzedaż pojazdów - wprowadzenie	Handlowe	Sprzedaż	3 dni
2.	Aktywna sprzedaż pojazdów			3 dni
3.	Sprzedaż pojazdów w trudnych czasach			3 dni
4.	Skuteczne telefonowanie			2 dni
5.	Rozmowa handlowa bezpośrednia			2 dni
6.	Procesy i miary w sprzedaży pojazdów	Procesowe	Sprzedaż	2 dni
7.	Jazda testowa / wydanie auta			2 dni
8.	Sprzedaż flotowa			3 dni
9.	Sprzedaż aut używanych			3 dni
10.	Standardy obsługi w sprzedaży pojazdów	Behawioralne	Sprzedaż	2 dni
11.	Typologia zachowań – strategia komunikacji			2 dni
12.	Trudne sytuacje w sprzedaży			2 dni
13.	Systemy telematyczne w motoryzacji	Produktowe	Sprzedaż	2 dni
14.	Systemy komfortowe i bezpieczeństwa			2 dni
15.	Ekologiczne i alternatywne źródła napędu			2 dni
16.	Budowa pojazdu – podstawy techniki			2 dni
17.	Porównania produktowe			2 dni
18.	Prezentacja produktu			2 dni
19.	Sprzedaż usług w serwisie	Handlowe	Serwis	3 dni
20.	Procesy i miary w serwisie	Procesowe		2 dni
21.	Aktywne przyjęcie i wydanie auta w serwisie			2 dni
22.	Standardy obsługi w serwisie	Behawioralne		2 dni
23.	Trudne sytuacje w serwisie			2 dni
24.	Kultura reklamacji			2 dni

AutoMotivTraining

Oferta konsultacyjna

Lp.	Temat	Kto
1.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu procedur w sprzedaży	Sprzedaż
2.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu standardów obsługi w sprzedaży	
3.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu dobrych praktyk w salonie	
4.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu narzędzi i rozwiązań systemowych w procesie sprzedaży	
5.	Pomoc przy rozwijaniu współpracy sprzedaży z serwisem	
6.	Oszacowanie potencjału zespołu zajmującego się sprzedażą	
7.	Indywidualne doskonalenie kompetencji sprzedawców: fachowych, osobowych, metodycznych, socjalnych, operacyjnych, menadżerskich	
8.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu procedur w serwisie	Serwis
9.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu standardów obsługi w serwisie	
10.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu dobrych praktyk w BOK	
11.	Pomoc przy opracowaniu i wdrożeniu narzędzi i rozwiązań systemowych w procesie serwisowym	
12.	Pomoc przy rozwijaniu współpracy serwisu z sprzedażą	
13.	Oszacowanie potencjału zespołu zajmującego się obsługą Klienta	
14.	Indywidualne doskonalenie kompetencji pracowników BOK: fachowych, osobowych, metodycznych, operacyjnych, socjalnych	

Oferta projektowa

Lp.	Temat	Kto
1.	Egzamin certyfikacyjny dla sprzedawców	Sprzedaż
2.	Assesment Centre / Development Centre dla pracowników sprzedaży	
3.	Egzamin certyfikacyjny dla doradców serwisowych	Serwis
4.	Egzamin certyfikacyjny dla sprzedawców części zamiennych	
5.	Assesment Centre / Development Centre dla pracowników BOK	