

Neuer BRV-Lehrgang „Kfz-Serviceberater“

Autoservice professionell und erfolgreich verkaufen



Umsatzpotenzial Kfz-Service: damit der Reifenhandel dieses besser erschließen kann, bietet der BRV jetzt eine neue Schulung, die technisches Know-how mit Verkaufskompetenz in diesem Dienstleistungsbereich verbindet.

tung BBE Automotive und der in Bonn ansässigen Akademie des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (TAK) steht nun das Lehrgangskonzept und die Ausschreibung für den Pilotlehrgang, der vom 15.-25. Augst 2016 stattfinden soll, wurde am 2. März per BRV-VIP-Newsletter veröffentlicht.

Der Lehrgang gliedert sich in zwei Teile: Die ersten drei Seminartage sind einem **Technik-Teil** gewidmet, der in der exzellent ausgestatteten Lehrwerkstatt der TAK in Köln-Wahn stattfindet. Als Dozent für diesen Teil des Lehrgangs fungiert der Leiter des Technischen Trainings der TAK, Kfz-Mechaniker-Meister und Kfz-Elektriker-Meister Andreas Zühlke.

Da es keinen Sinn macht, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Kfz-Serviceberater weiterzubilden, denen das technische Grundlagenwissen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch fehlt, sieht das Lehrgangskonzept für diesen Teil des Seminars eine Segmentierung vor, die sich an der Vorbildung der Teilnehmer orientiert:

- Am 1. Seminartag „Technik“ wird Kfz-technisches Grundlagenwissen für die Kursteilnehmer vermittelt, die mit der Kfz-Technik bisher nicht oder nur am Rande in Berührung gekommen sind.
- Am 2. Seminartag „Technik“ wird vormittags weiter Grundlagenwissen vermittelt. Nachmittags stoßen dann diejenigen Teilnehmer zur Gruppe, die eine Ausbildung als Kfz-Mechaniker/Mechatroniker abgeschlossen haben (Gesellenebene) bzw. über entsprechendes Kfz-spezifisches Grundlagenwissen verfügen.
- Am 3. Seminartag „Technik“ schließlich kommen Teilnehmer hinzu, die z.B. Kfz-Meister oder Kfz-spezifische „Profis“ sind.

Wie Ende 2015 angekündigt, erweitert der BRV ab diesem Jahr sein bisheriges Lehrgangsangebot um das Seminar **„Kfz-Serviceberater im Reifenfachhandel – Autoservice professionell und erfolgreich verkaufen“**.

Nach intensiven Vorbereitungsgesprächen mit den Dozenten der Kölner Unternehmensberatung

An diesem Tag wird die gesamte Gruppe über einheitliche Vorgehensweisen/standardisierte Prozesse informiert. Je nachdem, welcher Gruppe ein Teilnehmer angehört, muss auch dann erst die Anreise erfolgen.

Vom 4. bis zum 8. Lehrgangstag folgt dann für alle die **Verkaufsschulung** durch den bewährten Trainer aus den bisherigen BRV-Lehrgängen, Andreas Kriete von der BBE Automotive, der den Automotive Aftermarket bestens kennt. Schulungsort hierfür ist das aus den anderen BRV-Lehrgängen bekannte GENO Hotel, Akademie Rheinischer Genossenschaften, in Rösrath bei Köln. Hier werden die Teilnehmer während der gesamten Lehrgangsdauer auch untergebracht sein.

Die Inhalte des technischen Seminarteils werden in einer direkten Kombination aus Theorie- und Praxisunterweisung vermittelt. Dabei werden Fahrzeuge, Bauteile und typische Prüf- und Hilfsmittel gezeigt und eingesetzt. Der auf die Verkaufskompetenz ausgerichtete 2. Seminarteil wird als praxisorientiertes Training mit Kurzvorträgen und Plenumsdiskussionen, Kleingruppen- und Einzelarbeit sowie Rollenspielen gestaltet.

Am 9. und letzten Tag findet schließlich die schriftliche und mündliche Abschlussprüfung statt.

Zielgruppen dieser neuen BRV-Weiterbildung sind Kundendienstannehmer/Serviceberater, Mitarbeiter/innen im Verkaufsbereich mit technischem Hintergrund und Monteure/Meister mit Verkaufsorientierung. Zu den Zulassungsvoraussetzungen zählen eine Tätigkeit in der Kundendienstannahme oder als Verkäufer im Reifenfachhandel oder in anderen Kfz-orientierten Branchen mit Kfz-technischem Hintergrund.

„Angesichts des vom Reifenfachhandel mehrheitlich wahrgenommenen Strukturwandels sowie der Erkenntnis, dass im Kfz-Service eine Chance für die Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells liegen könnte, würde ich mich über zahlreiche Seminaranmeldungen freuen“, sagt BRV-Chef Peter Hülzer.

Infobox



Die Ausschreibungs- und Anmeldeunterlagen zum Pilotlehrgang des neuen BRV-Weiterbildungsangebotes liegen dieser T&F-Ausgabe bei, stehen aber auch auf der BRV-Website zum Download bereit: www.brv-bonn.de > Unternehmer > Aus- und Weiterbildung > BRV-Lehrgänge > NEU! Ausschreibung des BRV-Lehrgangs „Kfz-Serviceberater“ – Autoservice professionell und erfolgreich verkaufen“.