

BRV-Lehrgänge Reifenfachverkäufer und Kfz-Serviceberater

## Leistungen auf Top-Niveau



Umrahmt von Prüfern, Kursdozent und BRV-Geschäftsführer: die Absolvent/innen des Lehrgangs zum BRV-Reifenfachverkäufer (PoS).

Die ersten Lehrgänge 2017 des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk waren ein voller Erfolg: Vom 16.-21.01. absolvierten 18 Mitarbeiter/innen aus BRV-Mitgliedsunternehmen die Weiterbildung zum BRV-Reifenfachverkäufer (Point of Sale), am 17.02. ging für 17 frisch gebackene Kfz-Serviceberater ihr gleichnamiger Lehrgang mit dem Empfang des Abschlusszertifikats zu Ende, am 09.03. wurden alle 16 Teilnehmer des Lehrgangs Reifenfachverkäufer (Außendienst) diplomiert.

Der von Dunlop gesponserte, sechstägige Lehrgang zum **Reifenfachverkäufer (PoS)** hilft den Teilnehmern, ihre Fähigkeiten als Verkaufsberater im Reifenfachhandel in den drei Bereichen Wissens-, Verkaufs- und persönliche/soziale Kompetenz gezielt auszubauen. Zielgruppen sind Verkaufsmitarbeiter/innen, Monteure mit Verkaufsorientierung und Außendienstler, aber auch Neu- und Quereinsteiger in die Branche.



„Alle 15 Teilnehmer und drei Teilnehmerinnen haben die vermittelten Lehrinhalte wie ein Schwamm aufgesaugt und ihre guten Fähigkeiten als Verkaufsberater weiter ausgebaut“,

*Handschlag vom geschäftsführenden BRV-Vorsitzenden Peter Hülzer: Stephen Mächtel, bester Absolvent des BRV-Reifenfachverkäuferlehrgangs (I.), erreichte die Traumnote 1,15.*



Drei aus 18 sind weiblich: Die Reifenfachverkäuferinnen Jasmin Fellinger, Franziska Ströbele und Anja Schmidhofer (Bild Mitte, v.l.n.r.) freuen sich mit Dozent Andreas Kriete (2.v.l.), BRV-Geschäftsführer Yorick M. Lowin (r.) und den Prüfungskommissionsmitgliedern Dietmar Hüscher und Helmut Rode (l. bzw. 3.v.r.) über den erfolgreichen Lehrgangsabschluss.

lobte BRV-Geschäftsführer Yorick M. Lowin als Mitglied der Prüfungskommission das Engagement und die Leistungen der Lehrgangsabsolventen. Als bester Teilnehmer schloss Stephen Mächtel, Werkstattdirektor bei Reifen Czarnecki in Idar-Oberstein, die Weiterbildung mit einem Top-Durchschnitt von 1,15 im Schulnotensystem ab und lag damit noch deutlich über dem an sich schon hervorragenden Gesamtdurchschnitt des Kurses von 1,63. Als besondere Anerkennung dieser Spitzenleistung wurde ihm vom BRV eine kostenlose Teilnahme an dem Weiterbildungsangebot „BRV-Juniormanager im Reifenfachhandel“ oder wahlweise „Kfz-Serviceberater“ zugesagt.

Durchgehend gute Noten gab es aber auch in umgekehrter Richtung: Abschließend gefragt nach ihrer Beurteilung von

Inhalten, Lehrmethodik, Lernklima und Betreuung durch den Dozenten des Kurses, BBE-Trainer Andreas Kriete, vergaben die frisch diplomierten Reifenfachverkäufer/innen in den einzelnen Teilbereichen hervorragende Bewertungen zwischen 1,06 und 1,56 im Schulnotensystem.

Der Lehrgang zum **Reifenfachverkäufer (Außendienst)** wird von Nexen Tire gesponsert und dauert einschließlich des abschließenden Prüfungstages vier Tage. Er vermittelt aktuelle Methoden und Instrumente zum Auf- und Ausbau eines erfolgreichen, kundenorientierten Vertriebs sowie Wissen über aktuelle Marktdaten, Themen und Innovationen der Reifenbranche. Zielgruppen sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im Außendienst des Reifenfachhandels zum Einsatz kommen (sollen). Lehrgangsteilnehmer müssen als Einstiegsqualifikation eine Verkäufertätigkeit im Reifenfachhandel oder anderen Branchen oder eine abgeschlossene Berufsausbildung mitbringen.

„Ich hatte den Lehrgang mit großen Erwartungen angetreten, da von den Kollegen, die diesen schon absolviert hatten, durchweg Positives berichtet wurde“, berichtet Jens Markardt, Außendienstverkäufer bei der Pneuhage Reifendienste Ost GmbH in Dresden. Er wurde nicht enttäuscht: „Meine Erwartung, neue Impulse und Anregungen für den Arbeitsalltag zu bekommen, wurde übertroffen. Der Lehrgang war in allen Belangen eine positive Erfahrung. Durch die Lehrgangsinhalte konnte ich meinen Wissensstand erweitern, aber mindestens genauso interessant waren die Gespräche und der Austausch mit den Kollegen der Branche.“ Bei einem gerundeten Gesamtdurchschnitt aller 16 Absolventen von 2,04 schloss Jens Markardt mit der Spitzennote 1,15 den Kurs als Bester ab und darf sich deshalb



Lehrgangsbester Reifenfachverkäufer Außendienst mit Top-Notendurchschnitt von 1,15: Jens Markardt von Pneuhage Reifendienste Ost (l.) mit Jürgen Eigenbrodt, Vertreter des Lehrgangssponsors Nexen Tire und Mitglied der Prüfungskommission.

auch kostenlos in einem der nächsten BRV-Lehrgänge zum Juniormanager im Reifenfachhandel oder zum Kfz-Serviceberater weiterbilden.

In dem neuntägigen Lehrgang zum **Kfz-Serviceberater** steht das zweite Standbein vieler Reifenfachhandelsbetriebe im Fokus: Autoservice. Gegliedert in zwei Lehrgangsteile, wird den Teilnehmern von erfahrenen Trainern der Technischen Akademie des Deutschen Kfz-Gewerbes und der Unterneh-



Kursziel erreicht: die 16 frisch diplomierten Reifenfachverkäufer im Außendienst im Gruppenbild mit Dozenten und Mitgliedern der Prüfungskommission.



Foto vom Lehrgang zum Kfz-Serviceberater: die 17 erfolgreichen Absolventen mit Dozenten und Prüfern.



Seine 1,15 war der Spitzendurchschnitt im Kurs: Kfz-Serviceberater Benjamin Richter (Mitte) mit dem gf. BRV-Vorsitzenden Peter Hülzer (r.) und BRV-Geschäftsführer Yorick M. Lowin (l.).

mensberatung BBE Automotive in technischer wie auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht das Handwerkszeug vermittelt, um Autoserviceleistungen professionell und erfolgreich zu verkaufen. Das nach der Pilotveranstaltung im letzten Herbst nochmals leicht überarbeitete Lehrgangskonzept kam gut an. Besonders gefiel den Absolventen die Tatsache, dass sie Lerninhalte in Gruppen in lockerer Atmosphäre, aber unter sehr strukturierter Führung selbstständig erarbeiten konnten. „Durch viele Rollenspiele, Gruppenarbeiten und Präsentationen war der Kurs kurzweilig und informativ“, lobte ein Teilnehmer, und ein anderer bewertete den Kurs als „realistisch und sehr nah am Tagesgeschäft“. Insgesamt waren auch hier die Beurteilungen sehr positiv, wenn sich auch der eine oder andere Teilnehmer mehr Zeit für den

Technikteil oder sogar allgemein einen längeren Ausbildungszeitraum gewünscht hätte.

Als Lehrgangsbester erwarb Benjamin Richter von der Pneuhage Reifendienste Ost GmbH (Karlsruhe) mit dem Spitzendurchschnitt von 1,15 das Zertifikat als Kfz-Serviceberater, doch auch die Leistungen seiner Lehrgangskollegen ließen nichts zu wünschen übrig. „Die hochmotivierten Teilnehmer des zweiten BRV-Lehrgangs ‚Kfz-Serviceberater‘ haben in der Abschlussprüfung mit einer Gesamt-Durchschnittsnote von 1,57 die Messlatte für die zukünftigen Lehrgänge sehr hoch gelegt“, betont BRV-Geschäftsführer Yorick M. Lowin, der dem Top-Absolventen eine kostenlose Weiterbildung zum „BRV-Juniormanager“ zusagte.

## Infobox



In allen drei Ausbildungsrichtungen bietet der BRV im Sommer weitere Lehrgangstermine an. Den Auftakt macht der Lehrgang zum BRV-Reifenfachverkäufer (Außendienst) vom 14.-17.08., vom 15.-25.08. werden dann wieder Kfz-Serviceberater ausgebildet und vom 28.08.-02.09. findet die nächste Weiterbildung zum BRV-Reifenfachverkäufer (PoS) statt. Anmeldeschluss für diese Lehrgänge ist am 15.06.; mehr Infos und die Anmeldeunterlagen gibt es auf der BRV-Website [www.bundesverband-reifenhandel.de](http://www.bundesverband-reifenhandel.de) unter dem Menüpunkt Unternehmer > Aus- und Weiterbildung > BRV-Lehrgänge oder direkt bei BRV-Referentin Nicole Müller, Tel. 0228 28994-73, E-Mail [n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de](mailto:n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de).