

Automotive - Basisopleiding autoverkoper: Commerciële basis voor beginners

€ 756,25 incl. BTW

Essentiële commerciële kennis en vaardigheden in autoverkoop

Opleiding Automotive

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Na deze opleiding beschikt men over de nodige commerciële vaardigheden om aan de slag te kunnen gaan als autoverkoper.

Introductie

Deze module is de eerste module van het totaaltraject 'Basisopleiding autoverkoper' dat uit twee modules bestaat die ook los van elkaar gevolgd kunnen worden.

- **Module 1: Basisopleiding autoverkoper: commerciële basis voor beginners (deze opleiding)**
- Module 2: Basisopleiding autoverkoper: technische basis voor beginners

U kunt elke module apart volgen maar u kunt ook inschrijven voor het totaalprogramma aan sterk gereduceerde prijs.

Voor info: contacteer ons: 078/ 35 36 38 of via info@sbm.be

Omschrijving

U bent geïnteresseerd in dit knelpuntberoep, maar u mist nog de nodige **commerciële ervaring**? Dan is deze module zeker iets voor u!

Deze module reikt u de nodige commerciële vaardigheden aan (zowel deze voor in de showroom als deze voor in de virtuele wereld van het internet), aangevuld met de basiskennis omtrent autofinanciering, -verzekering, -leasing en fiscale aspecten.

Een mooie start of aanvulling van uw carrière als autoverkoper!

Let op: deze module maakt deel uit van de totaalopleiding 'basisopleiding autoverkoper'.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze opleiding richt zich naar toekomstige en huidige autoverkopers.

Bijkomende info

Algemeen

U kan deze training ook boeken als In-house training, in ongewijzigd programma of specifiek ontwikkeld op maat van uw organisatie. U kan ook bij ons terecht voor coaching en consulting. Voor meer info, contacteer Luc Verhaeghe op het nummer 078 35 36 38 of via luc.verhaeghe@sbm.be

SBM Retail Services

SBM Retail Services biedt retailers actuele antwoorden op nieuwe tendensen en uitdagingen binnen retail en winkelmanagement. We trainen, coachen en adviseren in alle domeinen en fases van het retail proces. Meer informatie: neem snel een kijk op onze website: www.sbm/retail.be

Methodologie

De docent van de commerciële module is tot een maand na de opleiding, per telefoon en e-mail, graag ter beschikking voor **individuele coaching** van iedere deelnemer (inbegrepen in de prijs).

PROGRAMMA

Prospectie:

Waar en hoe "leads" vergaren? Hoe deze leads contacteren en ertoe aanzetten om u te ontmoeten, uw merk en firma te ontdekken? Hoe van deze leads, telefonisch en in de showroom, interessante "prospecten" maken? Naast de "klassieke" methodes worden hier ook de talloze mogelijkheden die de virtuele wereld biedt, concreet aangekaart, toegankelijk en direct toepasbaar gemaakt voor uw situatie.

Argumentatie

Hoe van prospecten ook klanten maken? Hoe op een boeiende manier argumenteren? Hoe omgaan met verschillende weerstanden (telefonisch, via e-mail en in de showroom)? Hoe een testrit op een zodanige wijze organiseren, dat deze quasi steeds tot een afsluitkans en succesvolle verkoop leidt?

Verkoop

Hoe op een succesvolle wijze je prijs en voorwaarden verkopen? Hoe kan je omgaan met verschillende weerstanden (te duur, hetzelfde model is goedkoper bij uw concurrent, te lange levertermijn, stockmodel komt niet overeen met mijn voorkeur, enz.)?

Succesvol afsluiten

15 beproefde afsluittechnieken die proefondervindelijk hebben aangetoond dat ze de kans op een succesvolle verkoop aanzienlijk verhogen.

Enthousiaste klanten

Hoe van klanten ook trouwe klanten maken? Hoe ervoor zorgen dat ze jouw garage actief en spontaan aanbevelen bij familie en vrienden, maar ook op de sociale media en via de tevredenheidsvragenlijsten (van de invoerder)?

Autofinanciering en verzekering

Basiskennis, voor particulieren en fleet-klanten

Fiscale aspecten

CO 2 reglementering, inschrijvingstaks, BTW, Taxatie, ... voor personenvervoer en lichte bedrijfsvoertuigen

PRAKTISCH

10 sessie(s) vanaf dinsdag 01/02/2022

Lesdata voor Webinar vanaf dinsdag 01/02/2022

Datum	Startuur	Einduur
dinsdag 01/02/2022	18:30	21:30
dinsdag 08/02/2022	18:30	21:30
dinsdag 22/02/2022	18:30	21:30
dinsdag 08/03/2022	18:30	21:30
dinsdag 15/03/2022	18:30	21:30
dinsdag 22/03/2022	18:30	21:30
dinsdag 19/04/2022	18:30	21:30
dinsdag 26/04/2022	18:30	21:30
dinsdag 03/05/2022	18:30	21:30
dinsdag 10/05/2022	18:30	21:30

Contact

T: 078 35 36 38
Kevin@sbm.be

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Prijsinfo

Tot 40% korting op uw opleidingskost!

Bespaar als KMO tot 40% op de prijs van uw opleiding met KMO-portefeuille. Dien uw aanvraag ten laatste 14 dagen na de start van de opleiding in. Meer informatie, registraties en aanvragen van uw subsidie op www.kmo-portefeuille.be.

ANDERE MOGELIJKE LOCATIES:

DOCENT

Guido Junius was eerder 26 jaar actief in de Automotive en dat in verschillende commerciële functies in Automobielconcessies en bij de op één na grootste Europese autoconstructeur en-invoerder. Nu begeleidde hij reeds honderden trainees, via opleiding en coaching en dat tot ieders tevredenheid en aantoonbaar verhoogd succes.
