

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Level 1 bis 7

Level 1		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
8.00 - 8:30	1	Anreise & Vorbereitung	Transfer	Audi Basis: Unternehmen Audi	Audi Basis: Unsere Marke	Wissenstest
8:30 - 9:00	2		Audi Basis: Audi Forum Ingolstadt Führung Kundencenter Werksführung	Audi Basis: Unsere Strategie	Audi Systeme: Audi im Internet Audi A plus	Audi Produkte: Technologie
9:00 - 9:30	3	Präsentation				
9:30-10:00	4	Ablauf & Ziele				
10:00-10:30	5	Nachbearbeitung der Praxisphase	Audi Basis: museum mobile (10:45-11:45 Uhr)	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Audi Produkte: Modelle
10:30-11:00	6					
11:00-11:30	7	Fachreferat	Transfer			
11:30-12:00	8	Wissenstest				
Mittag						
13:00-13:30	1	Kennen lernen	Audi Verkaufsprozess: Umgang mit dem Handbuch	Impuls: Fragetechnik	Impuls: Aktiv Zuhören	Modelle
13:30-14:00	2					Wissenstest Ergebnisse
14:00-14:30	3	Vorbereitung auf die Praxisphase				
14:30-15:00	4		Feedback & Abschluss			
15:00-15:30	5	Impuls: Lerner lernen	Audi Verkaufsprozess: Beobachtung - Analyse			Abreise
15:30-16:00	6					
16:00-16:30	7	Verkauf als Prozess	Audi Systeme: PartnerNet	Feedback	Feedback	
16:30-17:00	8					Der Audi Verkaufsprozess
17:00-17:45	9	Feedback				
Abend				Stil & Etikette		

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Level 1 bis 7

Level 2		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
8.00 - 8:30	1	Anreise & Vorbereitung	Fachreferat 1	Fachreferat 2	Fachreferat 3	Wissenstest
8:30 - 9:00	2		Audi Produkte: quattro GmbH	Audi Way: Auftritt & Wirkung	Audi Systeme: Kapital Kunde	Audi Planspiel: Level 2
9:00 - 9:30	3	Beginn & Einführung				
9:30-10:00	4	Ablauf & Ziele				
10:00-10:30	5	Wissenstest				
10:30-11:00	6	Nachbearbeitung der Praxisphase				
11:00-11:30	7	Audi Produkte: Modelle	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Wissenstest Ergebnisse	
11:30-12:00	8					Audi Technologie
Mittag						
13:00-13:30	1	Audi Produkte: Technologie	Audi Planspiel: Geführte Anleitung	Impuls: Körpersprache	Impuls: Telefonmarketing	Audi Basis: Audi Forum Neckarsulm Führung Werksführung
13:30-14:00	2			Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 2 Proaktiver Verkauf Kunde passiv	Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 2 Proaktiver Verkauf Kunde passiv	
14:00-14:30	3					
14:30-15:00	4					
15:00-15:30	5					
15:30-16:00	6					Wissenstest Ergebnisse
16:00-16:30	7			Feedback	Feedback	Feedback
16:30-17:00	8					
Abend						

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Level 1 bis 7

Level 3		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	
8.00 - 8:30	1	Audi Basis: Betriebswirtschaft	Beginn & Einführung	Fachreferat 4	Fachreferat 5	Wissenstest	
8:30 - 9:00	2		Ablauf & Ziele	Audi Basis: Unser Kunde Teil 1	Audi Way: Persönlichkeit Teil 1	Audi Planspiel: Level 3	
9:00 - 9:30	3		Nachbearbeitung der Praxisphase				
9:30-10:00	4						
10:00-10:30	5	Wissenstest	Wissenstest Ergebnisse				
10:30-11:00	6	Audi Basis: Betriebswirtschaft	Audi Produkte: Technologie	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Wissenstest Ergebnisse	
11:00-11:30	7						
11:30-12:00	8						
Mittag							
13:00-13:30	1	Audi Basis: Recht im Verkauf	Audi Produkte: Technologie	Impuls: Kundennutzen- Argumentation	Impuls: Präsentations- Methoden	Audi Produkte: Modelle	
13:30-14:00	2						
14:00-14:30	3					Vorbereitung auf die Praxisphase	
14:30-15:00	4				Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 3		Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 3
15:00-15:30	5				Reaktiver Verkauf Kunde aktiv		Reaktiver Verkauf Kunde aktiv
15:30-16:00	6						Feedback & Abschluss
16:00-16:30	7						Abreise
16:30-17:00	8	Feedback	Feedback	Feedback	Feedback		
Abend							

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Level 1 bis 7

Level 4		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	
8.00 - 8:30	1	Anreise & Vorbereitung	Fachreferat 6	Fachreferat 7	Fachreferat 8	Wissenstest	
8:30 - 9:00	2		Audi Way: Selbst- und Zeitmanagement Teil 1 Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Audi Produkte: Verkaufsförderung Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Audi Produkte: Gebrauchtwagen	Audi Planspiel: Level 4 Wissenstest Ergebnisse	
9:00 - 9:30	3	Beginn & Einführung					
9:30-10:00	4	Ablauf & Ziele					
10:00-10:30	5	Wissenstest					
10:30-11:00	6	Nachbearbeitung der Praxisphase					
11:00-11:30	7						
11:30-12:00	8						Technologie
Mittag							
13:00-13:30	1	Audi Produkte: Technologie	Impuls: Verhandlungstechnik	Impuls: Verkaufpsychologie: Teil 1	Audi Basis: König Kunde, Andere Länder - Andere Sitten	Audi Produkte: Modelle	
13:30-14:00	2		Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 4 Proaktiver Verkauf Kunde aktiv	Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 4 Proaktiver Verkauf Kunde aktiv			Vorbereitung auf die Praxisphase
14:00-14:30	3						
14:30-15:00	4						
15:00-15:30	5						
15:30-16:00	6					Wissenstest Ergebnisse	
16:00-16:30	7		Abreise				
16:30-17:00	8	Feedback	Feedback	Feedback	Feedback		
Abend							

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Level 1 bis 7

Level 5		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag		
8.00 - 8:30	1	Anreise	Telefonmarketing: Teams zu zwei Teilnehmern	Akquise im Gebiet: Einführung	Akquise im Gebiet: Teams zu zwei Teilnehmern Team 2 und Trainer	Auswertung & Evaluierung		
8:30 - 9:00	2	Beginn & Begrüßung		Akquise im Gebiet: Gesamte Gruppe			Vorbereitung Präsentation	
9:00 - 9:30	3	Ablauf & Ziele						
9:30-10:00	4							
10:00-10:30	5	Einführung Akquisition						
10:30-11:00	6	Autohaus kennenlernen						
11:00-11:30	7	Telefonmarketing: Einführung						
11:30-12:00	8							
Mittag								
13:00-13:30	1	Unterschiede zu reaktivem Verkauf	Impuls: Motivation & Frustration	Akquise im Gebiet: Teams zu zwei Teilnehmern Team 1 und Trainer	Akquise im Gebiet: Einzelarbeit	Vorbereitung auf die Praxisphase		
13:30-14:00	2							
14:00-14:30	3	Rollenspiel	Telefonmarketing: Teams zu zwei Teilnehmern			Auswertung EVA	Auswertung EVA	Feedback & Abschluss
14:30-15:00	4							
15:00-15:30	5	Telefonmarketing: Teams zu zwei Teilnehmern	Auswertung EVA			Auswertung EVA	Auswertung EVA	Abreise
15:30-16:00	6							
16:00-16:30	7							
16:30-17:00	8	Feedback	Feedback			Feedback	Feedback	
Abend								

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Level 1 bis 7

Level 6		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
8.00 - 8:30	1	Anreise & Vorbereitung	Fachreferat 9	Fachreferat 10	Fachreferat 11	Wissenstest
8:30 - 9:00	2		Audi Way: Selbst- und Zeitmanagement Teil 2	Audi Way: Persönlichkeit Teil 2	Audi Produkte: Technologie	Audi Planspiel: Level 6
9:00 - 9:30	3	Beginn & Einführung				
9:30-10:00	4	Ablauf & Ziele				
10:00-10:30	5	Wissenstest				
10:30-11:00	6	Nachbearbeitung der Praxisphase				
11:00-11:30	7	Technologie	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback		Wissenstest Ergebnisse
11:30-12:00	8					
Mittag						
13:00-13:30	1	Audi Produkte: Technologie	Impuls: Verkaufpsychologie: Teil 2	Impuls: Einwandbehandlung	Audi Basis: Unser Kunde Teil 2	Audi Produkte: Modelle
13:30-14:00	2		Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 6 Proaktiver Verkauf Reklamation	Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 6 Proaktiver Verkauf Reklamation		Vorbereitung auf die Praxisphase
14:00-14:30	3					
14:30-15:00	4					
15:00-15:30	5					
15:30-16:00	6					
16:00-16:30	7				Abreise	
16:30-17:00	8	Feedback	Feedback	Feedback	Feedback	
Abend						

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Level 1 bis 7

Level 7		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
8.00 - 8:30	1	Anreise & Vorbereitung	Fachreferat 12	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback	Zwischenprüfung	Zwischenprüfung
8:30 - 9:00	2					
9:00 - 9:30	3	Beginn & Einführung	Audi Produkte: Erlebnis Neuwagenübergabe	Impuls: Verkaufpsychologie: Teil 3		
9:30-10:00	4	Ablauf & Ziele				
10:00-10:30	5	Nachbearbeitung der Praxisphase	Audi Verkaufsprozess: Rollenspiel mit Videofeedback			
10:30-11:00	6					
11:00-11:30	7	Audi Produkte: Technologie	Rollenspiel mit Videofeedback			
11:30-12:00	8					
Mittag						
13:00-13:30	1	Audi Produkte: Modelle	Impuls: Reklamations- Management	Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 7	Zwischenprüfung	Zwischenprüfung
13:30-14:00	2					
14:00-14:30	3		Audi Verkaufsprozess: Gruppenspiel Level 7 Proaktiver Verkauf Schwierige Verhandlungssituationen	Zwischenprüfung: Vorbereitung		
14:30-15:00	4					
15:00-15:30	5					
15:30-16:00	6					
16:00-16:30	7		Feedback	Feedback		
16:30-17:00	8					
Abend						

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Informationsmaterial

Modelle	Betriebsanleitung	Produktinfo	Produktargumenter	Diverses
Audi A1		X	X	Motordaten
Audi A3	X	X		
Audi A3 Sportback	X	X		
Audi A3 Cabriolet	X	X		
Audi S3	X	X		
Audi RS3		X		
Audi A4		X		
Audi A4 Avant		X		
Audi A4 allroad quattro		X	X	
Audi S4		X		
Audi A5	X	X		
Audi A5 Sportback		X		
Audi A5 Cabriolet		X	X	
Audi S5		X		
Audi RS5		X		

Ausbildung zum Audi Verkäufer

Übersicht: Informationsmaterial

Modelle	Betriebsanleitung	Produktinfo	Produktargumenter	Diverses
Audi A6		X	X	
Audi A6 Avant	X	X		
Audi A6 allroad quattro		X		
Audi S6		X		
Audi RS6		X		
Audi A7		X	X	
Audi A8		X	X	
Audi S8		X		
Audi Q5		X		
Audi Q7	X	X	X	Motoren
Audi TT Coupe	X	X		
Audi TT Roadster	X	X		
Audi TT TTS TTRS		X		

Ausbildung zum Audi Verkäufer Übersicht: Modelle und Technologie

Level	Fahrzeug 1	Fahrzeug 2	optional
1	Audi A3	Audi TT	Audi Q3
Ausstattung	Vollausstattung		
Technologie	Design, Karosserie		
2	Audi A1	Audi A4	X
Ausstattung	MMI 3G, Bluetooth, Telefon online, BTA		
Technologie	Infotainment		
3	Audi A5	Audi Q5	X
Ausstattung			
Technologie	Motor, Komfortausstattung		
4	Audi A7	Audi Q7	Audi A6
Ausstattung	Infotainment online, Bluetooth, Telefon online, Navi plus		
Technologie	Antrieb, Infotainment		
6	Audi A8	Markteinführung	Highlight
Ausstattung	Sport		
Technologie	Fahrwerk		
7	Audi C - Segment	Audi D - Segment	
Ausstattung	Vollausstattung		
Technologie	Offene Punkte		
Anmerkungen			



Ausbildung zum Audi Verkäufer Übersicht: Praxisaufgaben

Praxisphase	Aufgaben	OK
Vorbereitung	1 Mitarbeiter und Abteilungen	
	2 Arbeitsplatz und Aufgaben	
	3 Autohaus	
	4 Kennenlernen der Audi - Organisation	
	5 Zugangsdaten	
	6 WBT: Automobile Grundlagen & Audi A3 und Audi TT	
	7 WBT: Der elektronische Verkäuferarbeitsplatz (EVA)	
	8 Probefahrtsimulation	
	9 Fahrzeugauslieferung	
	10 Ausbildungsvereinbarung	
Praxisphase	Aufgaben	OK
1	1 WBT: Audi Modelle A1 und A4	
	2 Probefahrtsimulation	
	3 Mystery Shopping	
	4 Audi Konfigurator	
Praxisphase	Aufgaben	OK
2	1 WBT: Audi Modelle A5 und Q5	
	2 Probefahrtsimulation	
	3 Audi Konfigurator	
	4 Kundenprofile	
	5 Gastgeberbetrieb	
	6 Selbststudienbrief zu BWL und Recht	



Ausbildung zum Audi Verkäufer Übersicht: Praxisaufgaben

Praxisphase	Aufgaben	OK
3	1 WBT: Audi Modelle A6, A7 und Q7	
	2 Probefahrtsimulation	
	3 Audi Konfigurator	
	4 Gebrauchtwagen	
Praxisphase	Aufgaben	OK
4	1 Vorbereitung auf das Gebietsmanagement	
	2 Selbst- und Zeitmanagement	
Praxisphase	Aufgaben	OK
5	1 WBT: Audi Modelle A8, Markteinführung und Highlight	
	2 Probefahrtsimulation	
	3 Neukunden-Akquise	
	4 Audi Konfigurator	
	5 Kundennutzen	
Praxisphase	Aufgaben	OK
6	1 WBT: Audi Modelle aus dem C und D Segment	
	2 Probefahrtsimulation	
	3 Synergien Service & Verkauf	
	4 Checklisten: von der Vorbereitung bis zur Praxisphase 6 in Kopie	
	5 Prüfungsergebnissen: Level 1 bis Level 6	
Praxisphase	Aufgaben	OK
7	1 Vorbereitung zur Auditierung	

