

# Leistungsbeschreibung

## Young Selling Professional

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

### **DAS Praxis-Onboarding-Programm für Quereinsteiger und Juniorverkäufer im Autohandel!**

Neue, gute und zum Betrieb und Team passende Mitarbeiter zu finden, ist für viele Unternehmen an sich schon eine enorme Herausforderung.

Die dann folgende Herausforderung besteht darin, dass dieser neue Mitarbeiter auch schnell und gut Fuß fasst und sich entsprechend entwickelt, um zeitnah Verkaufserfolge zu generieren.

Die Mehrzahl der Unternehmen weiß um die Wichtigkeit der Einarbeitungsphase, doch fehlen in der Praxis sehr oft die Ressourcen, dies entsprechend umzusetzen.

Mit dem Ergebnis, dass es meist pures Glück ist, ob sich ein neuer gut entwickelt.

Das ist nicht nur unfair dem neuen Mitarbeiter gegenüber, es kostet am Ende unnötig viel Zeit und Geld und es braucht nicht selten einige Fehlversuche, bis einmal der passende Mitarbeiter gefunden wurde.

### **Wir übernehmen das für Sie!**

Gerade bei unerfahrenen Juniorverkäufern oder Quereinsteigerin aus anderen Branchen, gehört zur Einarbeitung sehr viel. Und alles was nichts mit internen Abläufen, Gepflogenheiten oder spezifischen EDV- und Verkaufsprogrammen zu tun hat, nehmen wir ihnen ab.

Wir kümmern uns um alles, was mit dem Verkauf und der verkäuferischen Entwicklung zu tun hat, so dass ihr neuer Mitarbeiter weiß, was zu einem erfolgreichen Verkäufer dazu gehört, die richtige Einstellung entwickelt, zielführende Vorgehensweisen erkennt und sich die dafür notwendigen Fähigkeiten aneignet.

Ihr neuer Mitarbeiter fühlt sich wertgeschätzt, erkennt das er im richtigen betrieb angefangen hat und begreift schnell, worauf es im Autohaus-Verkauf ankommt.

So fasst er schnell und gut Fuß und Sie sparen eine Menge Zeit, indem Sie sich „nur noch“ um die betriebsinternen Dinge kümmern müssen.

## Ablauf

Zunächst sprechen wir mit Ihnen, über ihre Ziele, Wünsche und Anforderungen an ihren neuen Mitarbeiter.

Anschließend prüfen wir: Wo steht der Mitarbeiter in Punkto Einstellung, Wissen und Fähigkeiten und formulieren ein gemeinsames Ziel und die dazu passende Vorgehensweise.

## Inhalt

- Soll-/ Ist-Abgleich mit Frank Fichert
- Wöchentliche Einzel-Coachings mit dem Teilnehmer (via Zoom oder Telefon)
- Zugang zur gesamten Online-Academy (Je nach Paket, einen bis alle Bereiche) mit aktuell bis zu 50 kompakten Video-Lerneinheiten, Arbeitsblätter, Erfolgschecks, Wissenstest etc.
- Der Vorgesetzte bleibt über kurze Feedback-Reports immer im Bilde über den Stand der Entwicklung seines Mitarbeiters
- Frank Fichert steht dem Teilnehmer über den gesamten Zeitraum der Zusammenarbeit als Mentor/ Sparrings-Partner zur Verfügung
- Geeignet für jede Betriebsgröße, egal ob freier- oder Vertragshandel
- Verschiedene Laufzeiten und Inhalte buchbar

S	M	L
1 Monat	2 Monate	3 Monate
4 Zeitstunden	8 Zeitstunden	12 Zeitstunden
Zugang zu <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Professional Sales</li> </ul>	Zugang zu <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Professional Sales</li> <li>▪ Phonecall Mastery</li> <li>▪ Leasing Mastery</li> </ul>	Zugang zu <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Professional Sales</li> <li>▪ Phonecall Mastery</li> <li>▪ Leasing Mastery</li> </ul>
		2 Tage Training am Arbeitsplatz

### Ihr neuer Verkäufer lernt;

... mit der richtigen Einstellung, der passenden Struktur und Vorgehensweise, seinen Verkaufserfolg aktiv zu gestalten und seine verkäuferischen Fähigkeiten auf- bzw. auszubauen.

### Aktives Verkaufen

... ist heute unabdingbar, für Erfolg im Verkauf. Ihr neuer Mitarbeiter lernt, Chancen zu erkennen und aktiv selbst zu gestalten. So zum Beispiel: Wie kann ich selbst für kaufwillige Kunden sorgen bzw. bestehenden Kunden des Hauses oder in der B2B Akquise motivieren, über ein neues oder gebrauchtes Auto nachzudenken?

### Strategie & Fähigkeiten

... er erkennt und lernt, dass der Abschluss genauso wichtig ist, wie eine langfristige Kundenbeziehung und ist in der Lage den Nutzen und den Service zu verkaufen, statt den billigeren Preise. Erhandelt Lösungsorientiert, hat alle Möglichkeiten und sein gesamtes Angebotsspektrum im Blick und bleibt am Kunden dran, bis er eine klare Zu- oder Absage hat.

### Einstellung

... er lernt sich Ziele zu setzen und diese zu verfolgen, mit Rückschlägen und Hindernissen umzugehen und sich ein Gewinner-Mindset aufzubauen. Dabei hilft es ihm, seine eigenen Antreiber und Motive zu erkennen, klar und wertschätzend zu kommunizieren sowie und beharrlich an der Erreichung seiner Ziele zu arbeiten.

### Das haben Sie davon:

Young Selling Professional ist das umfangreichste, intensivste und praxisbezogenste Einarbeitungs-Programm für Quereinsteiger und Juniorverkäufer im Autohandel.

Wir entwickeln nicht nur gute Verkäufer, wir entwickeln Persönlichkeiten, die wertzuschätzen wissen, dass ihr neuer Arbeitgeber sie bei ihrer Entwicklung unterstützt.

Durch die eigene Autohaus- und Coaching Erfahrung von Frank Fichert und der engen Begleitung, generiert ihr neuer Mitarbeiter schneller Abschlüsse und ist motiviert(er) weiter Gas zu geben.

Kurzum: Sie sparen Zeit, Nerven und Geld und ihr Verkäufer entwickelt sich schnell(er) zu einer zielstrebigen Vertriebspersönlichkeit für ihr Unternehmen.

**Frank Fichert**  
**Sales Quality**  
Weizenweg 1  
72555 Metzingen  
Telefon: 07123-9387110  
E-Mail: [info@sales-quality.de](mailto:info@sales-quality.de)  
[www.sales-quality.de](http://www.sales-quality.de)