



*Competence  
in Automotive*

## >> Fakten

## >> Kontaktpersonen

## Hochschulzertifizierter Lehrgang >> AutomobilverkäuferIn

<b>STANDORTE</b>	Kufstein, Salzburg
<b>TERMINE</b>	<b>siehe unter <a href="http://www.fh-kufstein.ac.at/postgraduate">www.fh-kufstein.ac.at/postgraduate</a></b> 5 x 1 Tag: 8 Lehreinheiten je 45 Min, Praxisprojekt und Prüfung
<b>ZIELGRUPPEN</b>	Personen im Automobilverkauf und QuereinsteigerInnen: Junior-VerkäuferIn, Senior-VerkäuferIn, SpezialistInnen für den Automobilhandel (Flotte, Nutzfahrzeuge, Gebrauchtwagen)
<b>ZUGANG</b>	Lehrabschluss mit einschlägiger Berufserfahrung (kaufmännischer Bereich)
<b>ZERTIFIKAT</b>	Hochschulzertifikat „AutomobilverkäuferIn“, 5 ECTS Punkte
<b>LEISTUNGSNACHWEIS</b>	Abschlussklausur
<b>KOSTEN</b>	<b>1.500,00 Euro zzgl. 20% MwSt.*</b> *Gebührenanpassungen vorbehalten

### Leitung Programm-Management:

Mag. Diane Freiberger, MBA, +43 5372 71819 174  
Diane.Freiberger@fh-kufstein.ac.at



### Kontaktperson & Anmeldung:

Carina Stoll, +43 5372 71819 201  
Carina.Stoll@fh-kufstein.ac.at  
**[www.fh-kufstein.ac.at/automotive](http://www.fh-kufstein.ac.at/automotive)**



- // 5-tägiger Zertifikatslehrgang
- // Professionelles Verkaufstraining
- // Für Fachkräfte aus dem Automobilverkauf / -handel
- // Abschluss mit Hochschulzertifikat (5 ECTS)

**Termine & Inhalte:**  
[www.fh-kufstein.ac.at/automotive](http://www.fh-kufstein.ac.at/automotive)

## ZERTIFIKATSLEHRGANG

**AUTOMOBILVERKÄUFER/IN**  
5 x 1 Tag, 5 ECTS

**AUTOMOTIVE MANAGER/IN**  
2 Semester, 40 ECTS

## AKADEMISCHER LEHRGANG

**AUTOMOTIVE MANAGER/IN**  
3 Semester, 60 ECTS

## MBA LEHRGANG

**EXECUTIVE  
MBA, FOCUS AUTOMOTIVE  
MANAGEMENT**

4 Semester, 90 ECTS

## WEITERBILDUNG IM BEREICH AUTOMOTIVE

### >> Lehrgangprofil

Der Zertifikatslehrgang „AutomobilverkäuferIn“ dient der Weiterbildung von Verkaufspersonal basierend auf den Anforderungen im modernen Automobilverkauf und -handel. Die 5-tägige Weiterbildung trainiert professionelle Verkaufsfähigkeiten und Soft Skills. Nach Abschluss des Lehrgangs haben die TeilnehmerInnen ein erstes Grundverständnis über ausgewählte Betriebswirtschafts- und Managementthemen, wie beispielsweise CRM Systeme, Zeitmanagement und Marketing. Die AbsolventInnen erwerben zudem Grundlagen in Präsentations- und Verhandlungstechniken und erarbeiten sich hierzu auch die nötige Medienkompetenz.

#### Didaktisches Konzept

Der Lehrgang wird berufsbegleitend angeboten - innerhalb eines Semesters fünf mal je 1 Präsenztage. Zudem wird in Form von „Blended Learning Design“ eine didaktisch sinnvolle Kombination von eLearning-Komponenten mit den traditionellen Präsenzzeiten verknüpft.

### >> Inhalte

#### Ziel

Die Entwicklung zu einer unternehmerisch agierenden Verkäuferpersönlichkeit bestmöglich zu unterstützen. Praxisnahe und ergebnisorientierte Vermittlung der notwendigen Grundlagen für den erfolgreichen Automobilverkauf mit direkter Umsetzungsmöglichkeit im Alltag.

### PROGRAMM

#### GRUNDLAGEN IN MANAGEMENT UND BETRIEBSWIRTSCHAFT

##### Einführung CRM (Customer Relationship Management)

Grundlagen der systematischen Arbeitsweise mit Datenbanken  
Verkäuferpersönlichkeit in Interaktion mit dem Markt

##### Zeitmanagement / Selbstmanagement:

Optimierung des Leistungsgrades durch die Verbesserung der Arbeitsprozesse

### >> 5 x 1 Tag - Themenblöcke

Bewusstseins-Entwicklung in Richtung des erfolgreichen Automobilverkaufs

#### Basiskennzahlen des Automobilhandels

Maßnahmen der gezielten Absatzförderung im Verkauf

#### SOFT SKILLS

##### Präsentationstechniken:

Visualisierung von individuellen Lösungen und Nutzen-Merkmalen  
Sicheres Agieren unter erschwerten emotionalen Rahmenbedingungen

##### Multimediale Kommunikation:

Effektiver Umgang mit medialen Instrumenten

##### Verhandlungstechniken:

Methodische Lösungsansätze zu Preis, Einwand, Abschluss