ORGA® top

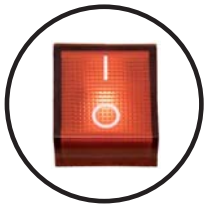
your parts solution!

SCHULUNGSINFORMATION

Ersatzteil-Fachverkäufer Landtechnik (IHK)

Schalten Sie den Erfolg Ihres Fachbetriebs ein!

Fachhandelsinitiative



Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

für den Landtechnik-Fachbetrieb wird es immer wichtiger, sich durch Kompetenz und attraktive Serviceleistungen von der Konkurrenz, insbesondere den Direktvermarktern, abzuheben. Eine professionelle Ersatzteilvermarktung mit Kenntnissen in der Betriebswirtschaft, der Lageroptimierung und in den Techniken des Verkaufens hilft Ihnen dabei, das Renditepotential Ihres Ersatzteilbereichs optimal auszuschöpfen und die Kundenzufriedenheit langfristig zu steigern.

Hier setzt die Schulung zum „Ersatzteil-Fachverkäufer Landtechnik“ an, die wir zusammen mit dem IHK-Bildungsinstitut Hellweg-Sauerland GmbH entwickelt haben. **An sechs Schulungstagen vermitteln Ihnen qualifizierte Trainer Wissen zu den relevanten Themen und üben das Gelernte in der praktischen Anwendung. Zudem erhält jeder Teilnehmer individuelle Rückmeldungen zu seinen Ausführungen.** Nach erfolgreicher Teilnahme wird Ihnen durch das IHK-Bildungsinstitut Hellweg-Sauerland GmbH ein Zertifikat verliehen. **Dieses IHK-Zertifikat stellt eine offizielle Bescheinigung Ihrer Qualifikation durch einen unabhängigen und anerkannten Weiterbildungsveranstalter dar.** Nutzen Sie diese Möglichkeit der fachlichen Weiterbildung, die Ihnen und Ihrem Betrieb neue Impulse bringen wird.

Ihr Beratungs-Team der

Menke Agrar GmbH

Aichach - Soest - Tangerhütte

Kontakt

Für weitere Informationen und Fragen wenden Sie sich bitte per Mail an schulungen@menke-agrar.de oder per Telefon an Frau Knepper unter 0 29 21 / 96 54-140.

Schulungsinhalte

BWL, Lager und Logistik (Modul I)	Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Lagerorganisation, Beschaffungsoptimierung (schriftlicher Abschlusstest).
Elemente des erfolgreichen Verkaufs (Modul II)	Verkaufspsychologische Grundlagen, Verkaufsmedien und deren optimaler Einsatz.
Professionelle Verkaufstechnik (Modul III)	Erfassung von Kundenbedürfnissen, Bedarfsanalysen, Service als Kundenbindungsinstrument im ET-Geschäft (praktischer Abschlusstest).

Zertifiziert durch IHK Bildungsinstitut Hellweg-Sauerland GmbH

Die Anwesenheit an allen sechs Schulungstagen und die erfolgreiche Teilnahme an den Tests sind Voraussetzung für den Erhalt des Zertifikats. Modul I wird durch zwei schriftliche Tests abgeschlossen, die Inhalte der Module II und III werden in einem für jeden Teilnehmer individuell simulierten Verkaufsgespräch durch eine Prüfungskommission abgeprüft.

IHK-Bildungsinstitut Hellweg-Sauerland GmbH

Menke