



## Agenda AKTIV Verkaufen in 4 Stunden

9.00 – 13.00 **oder** 14.00 – 18.00 Uhr

(wenn an 2 unterschiedlichen Stationen geschult wird, bitte berücksichtigen, ob der Transfer in diesen 60 min. möglich ist!)

Teilnehmer: Unternehmer; Stationsleiter oder Mitarbeiter

(Da die Schulung auf der Station stattfindet, bitte max. 5 TN pro Gruppe einteilen!)

- Sicherheitseinweisung & Begrüßung
- Die wirtschaftliche Bedeutung von AKTIVEM Verkaufen
- Kaffee und Back-Shop als Elemente des AKTIVEN Verkaufens
- Schmierstoffe/Autozubehör/Wäschen als Element des AKTIVEN Verkaufens
- Geschenkartikel und lokale Aktionen als Element des AKTIVEN Verkaufens
- Promotion-Artikel als Elemente des AKTIVEN Verkaufens
- Motoröl: Produktwissen und Eigenschaften, Zuordnung zu einzelnen Fahrzeugen
- Upselling und Cross-Selling Ideen mit Übungen und rhetorischen Tipps
- Seminarende nach ca. 4 Stunden

Es freut sich auf den Stationstermin vor Ort

*Müller*

Bei Fragen erreichen Sie mich gerne unter 0177 3057330  
oder [Mueller@TRM-Hamburg.de](mailto:Mueller@TRM-Hamburg.de)