

PRESSE-INFORMATION

Mazda Trainingskonzept „Move21“

- Mazda macht die guten Verkäufer noch besser
- Konsequente Anpassung des Programms ist Teil des Erfolgs
- 57 Verkäufer schließen im dritten Jahr des Programms das Training erfolgreich ab

Leverkusen, 10. April 2017: Mazda Motors Deutschland investiert mit dem Trainingskonzept „Move 21“ zum wiederholten Mal in die Qualifikation der Verkäufer im Handel. So konnten am 1. März 2017 57 Verkäufer auf der Test- und Präsentationsstrecke am Bilster Berg in Bad Driburg für den erfolgreichen Abschluss des Verkäufer-Trainingsprogramm „Move21“ von Mazda ausgezeichnet werden. Das Trainingsprogramm, das sich insgesamt über drei Jahre erstreckt, legt den Fokus darauf, gute Verkäufer noch besser zu machen. „Move 21“ hat sich bewährt - bereits die dritte Gruppe Verkäufer hat das langfristig angelegte Programm erfolgreich durchlaufen.

Ziel des neuen Projekts „Move21“ ist, die methodische, fachliche und persönliche Kompetenz der Verkäufer in den Mazda Autohäusern bundesweit zu steigern, um den Kunden eine höhere Beratungsqualität bieten zu können. „In vorherigen Gruppen zeigte sich, dass die Verkaufsabschlüsse und auch die Kundenbindung durch das Training deutlich gesteigert werden konnte“, sagte Felix Gebhart, Leiter Netzstrategie und Kundenerlebnis.

Das Erfolgskonzept des Programms ist die langfristige Ausrichtung in kleinen, gleichbleibenden Gruppen. Somit werden auch der Austausch von Erfahrungen, die Entwicklung von Netzwerken innerhalb der Gruppe und der Vergleich von Verkaufszahlen innerhalb und zwischen den Gruppen gefördert. Im Rahmen einer persönlichen Standortbestimmung werden zudem die Stärken und Schwächen der einzelnen Verkäufer analysiert und diskutiert. Darüber hinaus werden den Teilnehmern Grundlagen zu alternativen Vertriebswegen wie eBusiness und neuen sozialen Netzwerken vermittelt, um sie fit für die Zukunft zu machen.

Das Programm richtet sich an Verkäufer mit Berufserfahrung. „Unser Ziel ist es, die Guten noch besser zu machen“, so Felix Gebhart. „Die Ergebnisse des Programms können sich sehen lassen. Nachweislich haben geschulte Verkäufer mehr Autos verkauft als jene Verkäufer, die bislang noch nicht an den Schulungen teilgenommen haben.“

Für die Mazda Verkaufsberater hat sich die Teilnahme aber nicht allein deswegen gelohnt, weil sie nun mehr Fahrzeuge absetzen; zum Abschluss des Verkäufer-Trainings wurden sie von Mazda Motors Deutschland zur Rennstrecke am Bilster Berg eingeladen. Dort konnten sie den neuen Mazda MX-5 RF auf der anspruchsvollen Rennstrecke auf Herz und Nieren testen.

Auskunft erteilt:
Annika Heisler, Supervisor Produkt- und Unternehmenskommunikation
+49.(0)2173.943.303 | aheisler@mazda.de