

Mazda erneut für die Ausbildung zum „Geprüften Automobil-Serviceberater“ zertifiziert

GEPRÜFTE SERVICE-QUALITÄT BEI MAZDA

- **Gütegemeinschaft steht für einheitliche und gleichbleibende Qualität im Service**
- **Standards werden alle fünf Jahre kontrolliert**
- **135 Mitarbeiter bereits bei Mazda zum Serviceberater ausgebildet**

Leverkusen, 14. Mai 2014: Mazda stellt die Weichen für weiteres Wachstum: Der japanische Hersteller engagiert sich nicht nur bei der Suche neuer Mitarbeiter, sondern garantiert auch die Qualität der bestehenden Autohaus-Teams und damit die Zufriedenheit seiner Kunden. So ist die Ausbildung zum „Geprüften Automobil-Serviceberater“ bei Mazda erneut erfolgreich zertifiziert worden.

2001 ist die Marke der „Gütegemeinschaft Geprüfter Automobil-Serviceberater“ beigetreten und bietet seit 2003 die Ausbildung an. Seitdem haben sich in der qualitativ hochwertigen und in der Branche anerkannten Ausbildung 135 Mitarbeiter qualifiziert. Die Standards der Ausbildung werden alle fünf Jahre von der Gütegemeinschaft kontrolliert und nur bei anhaltender Qualität verlängert. Mazda hat das Audit nun erneut bestanden, dabei hoben die Prüfer die hohen Qualitätsstandards hervor.

Fachlich geschulte Mitarbeiter im Service sind heute wichtiger denn je, da der Umsatz im Aftersales-Geschäft seit Jahren stetig steigt. Der Geprüfte Automobil-Serviceberater muss über eine hohe technische und kaufmännische Kompetenz verfügen. Zudem ist Kommunikationsstärke gefragt, da er für die Fahrzeugannahme sowie Rückgabe zuständig ist und somit in direktem Kontakt zum Kunden steht. Diese Ausbildung richtet sich an Fachkräfte mit einer kfz-technischen Ausbildung sowie an Automobilkaufleute. Voraussetzung ist eine Anstellung in einem Autohaus, dessen Hersteller/Importeur zertifiziert ist, die Qualifizierung zum Geprüften Automobil-Serviceberater durchzuführen.

Der „Geprüfte Automobil-Serviceberater“ ist heute eine feste Größe im Autohaus. Er ist das Bindeglied zwischen Kunde und Werkstatt und leistet somit einen wichtigen Beitrag für die Kundenzufriedenheit. Die Ausbildung erfolgt nach den Kriterien der Gütegemeinschaft - einem Zusammenschluss aus dem Verband der Automobilindustrie (VDA), dem Verband der Importeure

teure von Kraftfahrzeugen (VDIK) sowie des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), in dem Automobilhersteller und Importeure vertreten sind.

Des Weiteren unterstützt Mazda Motors Deutschland seine Händler auch bei der Suche, Auswahl und Rekrutierung geeigneter neuer Bewerber für den Verkauf. So können Interessenten auf www.mazda.de/verkaeufersuche ihre Eignung zunächst auf humorvolle Art testen, bevor sie zu einer Bewerbung beim nächstgelegenen Mazda Händler aufgefordert werden. Mittelfristig werden 300 neue Verkaufsberater gesucht, um die Wachstumsziele von Mazda zu unterstützen. 2013 konnten die durchschnittlichen Neuwagenverkäufe pro Standort um 62 Prozent gesteigert werden. Bis 2016 plant Mazda mit seinen Händlern eine weitere Verkaufssteigerung pro Standort um 40 Prozent.

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Supervisor
Produkt- und Unternehmenskommunikation
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de