

Neues Verkäufer-Training Move21

MAZDA MACHT DIE GUTEN BESSER

- **130 Verkäufer durchlaufen neues Schulungsprogramm**
- **Geschulte Verkäufer haben bessere Verkaufsergebnisse**
- **Abschluss auf der Mazda Zoom-Zoom Xperience**

Leverkusen, 2. Juli 2012: Mazda hat die erste Staffel der neuen Verkäufer-Trainingsinitiative „Move21“ erfolgreich abgeschlossen. In den anderthalb Jahren seit dem Start des neuen Konzepts haben 130 Verkäufer aus deutschen Mazda Autohäusern an den Schulungen teilgenommen und das Gelernte mit Erfolg in die Tat umgesetzt. „Wir können ein sehr positives Fazit ziehen“, sagt Bernhard Kaplan, Leiter Händlernetzorganisation, Mazda Motors Deutschland GmbH. „Die geschulten Verkäufer haben nachweislich 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 (MMD) zur Mazda Zoom-Zoom Xperience an den Hockenheimring eingeladen. Dort konnten sie die Agilität und Fahrdynamik der neuen Mazda Modelle auf der Rennstrecke auf Herz und Nieren testen.

Zudem standen Workshops und ein Austausch zu den Perspektiven und Chancen der Marke Mazda bis 2015 auf dem Programm, wovon beide Seiten profitieren konnten. Einerseits konnten die Teilnehmer Vorschläge und Maßnahmen konkret erarbeiten und die Ergebnisse direkt im Anschluss mit MMD-Geschäftsführer Josef A. Schmid, Marketing-Direktor Dino Damiano und Bernhard Kaplan diskutieren. Andererseits ermöglichten die Workshops MMD, speziell auf die Wünsche und Vorschläge der Verkaufsberater einzugehen. „Für uns ist es sehr wichtig, nicht nur auf Augenhöhe mit unseren Partnern zu agieren, sondern auch die gleiche Sprache zu sprechen. Daher sind diese Gelegenheiten zum persönlichen Austausch stets äußerst produktiv für alle Beteiligten“, betont Bernhard Kaplan. Dieser Meinung ist auch Dalibor Jelic, Vertriebsstellenleiter bei Auto Frey GmbH in Untermeitingen: „Ich kann die Teilnahme an MOVE21 nur jedem empfehlen. Die Themen und deren Umsetzung war sehr praxisbezogen und durch die Trainings in den immer identischen Gruppen fiel das Kennenlernen weg und man konnte sich sofort über die Erfahrungen seit dem letzten Treffen, sowie individuelle Best Practice Ideen austauschen.“

Ziel des neuen Projekts Move21 ist es, die methodische, fachliche und persönliche Kompetenz der Verkäufer in den Mazda Autohäusern bundesweit zu steigern, um den Kunden eine höhere Beratungsqualität bieten zu können. Im Ergebnis sollen sowohl die Verkaufsabschlüsse als auch die Kundenbindung gesteigert werden.

Der Schwerpunkt des Programms liegt auf regionalen Schulungen in Kleingruppen, bei denen individuelle Lösungen für den Verkaufsprozess gemeinsam erarbeitet werden. Dazu gehören der Austausch von Erfahrungen und Erfolgsfaktoren, die Entwicklung von Netzwerken innerhalb der Gruppe und der Vergleich von Verkaufskennzahlen innerhalb und zwischen den Gruppen. Im Rahmen einer persönlichen Standortbestimmung werden zudem die Stärken und Schwächen der einzelnen Verkäufer analysiert und diskutiert. Darüber hinaus werden den Teilnehmern Grundlagen zu neuen Vertriebswegen wie eBusiness und sozialen Netzwerken vermittelt.

Das Programm richtet sich an Verkäufer mit Berufserfahrung. „Unser Ziel ist es, die Guten noch besser zu machen. Mit Move21 verfolgen wir den strategischen Ansatz, das Mazda Händlernetz weiter zu professionalisieren und damit kundenfreundlicher und profitabler auszurichten“, so Bernhard Kaplan. Die Schulungen mit maximal zwölf Teilnehmern pro Gruppe bestehen aus zehn Trainingseinheiten mit insgesamt 18 Monaten Laufzeit. Die zweite Staffel läuft derzeit und die Dritte ist bereits in Planung.

Auskunft erteilt:

Karin Lindel
Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de

