

Verkaufsschulungen

Die BDK schult Händler und Verkäufer individuell



© pabloalvarg/fistockphoto.com

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Ziel

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) gewährleistet eine verantwortungsvolle Kreditvermittlung durch die Händler und Verkäufer in den Autohäusern.

Umsetzung

Zu Beginn der Zusammenarbeit mit einem Autohaus sowie bei jedem neuen Verkäufer oder bei zusätzlichem Weiterbildungsbedarf wird das Verkaufsteam vor Ort durch den betreuenden Vertriebsmitarbeiter der BDK intensiv in die Nutzung des Online-Kalkulationssystems eingewiesen. Dabei werden alle für eine verantwortungsvolle Kreditvermittlung erforderlichen Kundeninformationen und Dokumente erläutert. Zudem erhalten die Verkäufer Tipps für das Verkaufsgespräch, z. B. bezüglich Gehaltsangaben oder bestehenden Schufa-Einträgen. Der Erfolg der Schulungsmaßnahme wird durch einen abschließenden Test dokumentiert.

Qualitätssicherung

Zwischen den Vertriebsmitarbeitern der BDK und den Mitarbeitern des Service Center Ankauf, die die eingehenden Kreditanfragen prüfen, findet ein regelmäßiger Austausch statt. So wird sichergestellt, dass die Verkäufer in den Autohäusern ggf. nachgeschult werden können. Die Informationen und Dokumente im Online-Kalkulationssystem werden durch die BDK stetig auf Vollständigkeit und Aktualität geprüft.

Beispiel

Präsenzschtulung mit Test

Maßnahme in Kraft seit
Juli 2000

Weitere Maßnahmen

- Hotline für Autohäuser
- Aktuelle Infos und Gesetzesänderungen im News-Bereich oder als Pop-up im Online-Kalkulationssystem

Kontakt

Matthias Mies
Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel. 040 48091-2181
matthias.mies@bdk-bank.de
www.bdk-bank.de