



# Verkäuferzertifizierung

PSA Bank in Verkäuferzertifizierung der GROUP PSA integriert



© OJO\_Images/istockphoto.com

## PSA Bank

### Ziel

Als Wegbegleiter des PEUGEOT-, CITROËN- und DS Automobiles-Handelsnetzes setzt die PSA Bank auf ausgeprägte Kundenzufriedenheit. Durch eine hohe Fachkompetenz ihrer Handelspartner, insbesondere auch hinsichtlich aktueller Gesetzesvorgaben, können sich die Kunden souverän für eine transparente und zufriedenstellende Finanzierungslösung entscheiden.

### Umsetzung

Die PSA Bank ist in die Verkäuferzertifizierung der Marken PEUGEOT, CITROËN und DS Automobiles integriert. Neue Verkäufer verfügen somit von Beginn an über eine hohe fachliche Kompetenz, die sowohl während des Seminarmoduls als auch in der Zertifizierungsprüfung nachgewiesen wird. Zertifizierte Quereinsteiger von anderen Marken wiederum haben die Möglichkeit, sich in regionalen Seminaren zu qualifizieren. Zusätzliche Seminarangebote ermöglichen es, Fachwissen und Kenntnisse zur Gesetzeslage auf aktuellem Stand zu halten. Die Distriktmanager der PSA Bank stehen den Handelspartnern und deren Verkäufern sowohl persönlich als auch telefonisch zur Seite. Alle Informationen – auch zu Produkten und Prozessen – werden online zur Verfügung gestellt.

### Qualitätssicherung

Fragen zu allen Finanz-, Versicherungs- und Servicedienstleistungen sind Bestandteil der jährlichen Verkäuferevaluierung der Hersteller. Regelmäßige Mystery-Shoppings und Kundenbefragungen belegen die Fachkompetenz der Verkäufer/innen. Nachhaltigkeit wird durch die Betreuung durch die Distriktmanager/innen gewährleistet.

### Beispiel

Präsenzschtulung mit Test

**Maßnahme in Kraft seit**  
Januar 1991

### Kontakt

Horst Kussin  
PSA Bank Deutschland GmbH  
Leiter Training  
[horst.kussin@psa-finance.com](mailto:horst.kussin@psa-finance.com)  
[www.psa-bank-deutschland.de](http://www.psa-bank-deutschland.de)