

Vor-Ort-Qualifizierung

Die Toyota Kreditbank schult ihre Verkaufsmannschaft direkt im Autohaus



© goodluz / istockphoto.com

TOYOTA KREDITBANK

Ziel

Die Toyota Kreditbank schult ihre Handelspartner vor Ort im Autohaus. So kann die Verkaufsmannschaft der Händler in gewohnter Umgebung individuell nach Bedarf gecoacht werden.

Umsetzung

Das Verkaufstraining ist modular aufgebaut: In einem persönlichen Gespräch ermittelt der Distriktleiter gemeinsam mit dem Händler den jeweiligen Schulungsbedarf. Basierend auf den vorhandenen Kenntnissen der Mitarbeiter werden die Schulungsmodule individuell zusammengestellt. Um eine rege Teilnahme zu gewährleisten, werden die Verkäufer durch den Verkaufsleiter bzw. Geschäftsführer und den Distriktleiter gemeinsam eingeladen. Die Schulungsmaterialien erhält der Außendienst zentral von der Toyota Kreditbank. Diese werden kontinuierlich an marktspezifische und rechtliche Entwicklungen angepasst. Bei rechtlichen Änderungen, die für das Autohaus von zentraler Bedeutung sind, finden für die Händler gesonderte Schulungen statt.

Qualitätssicherung

Nach jeder Schulung werden die Inhalte, Durchführung und Anschaulichkeit durch die Teilnehmer mit Hilfe eines Feedback-Bogens beurteilt. Parallel bewertet der Distriktleiter die bereitgestellten Schulungsmaterialien und Lernerfolge. Auf diese Weise ist eine kontinuierliche Verbesserung möglich. Jeder Teilnehmer erhält zusätzlich ein Schulungszertifikat. Wird dieses im Schauraum ausgestellt, haben Kunden die Sicherheit, dass die Beratung durch einen geschulten Verkäufer erfolgt.

Beispiel

Präsenzschiung mit Test

Maßnahme in Kraft seit
Oktober 2012

Weitere Maßnahmen

- Toyota-Trainingscenter für Verkaufsprozesse
- Segmenttrainings bei Fahrzeug-Neueinführungen mit passenden Finanzierungslösungen
- Info-Hotline für Händlerfragen
- Händler-Extranet

Kontakt

Birgit Kresin
Toyota Kreditbank GmbH,
Marketing, PR
Tel. 02234 1021-295
birgit.kresin@toyota-fs.com
www.toyota-bank.de