

BRV-Juniormanager-Lehrgang 2013

## Mit Kompetenz den kommenden Anforderungen begegnen!

**A**m 29.06.2013 gratulierte Marc Johann, Vorsitzender des Prüfungsausschusses, 19 neuen Juniormanager/innen zum Bestehen ihrer Prüfung:

- Frank Baumann, Reifen Müller, Berlin
- Sigi Belz, Reifenvertrieb24, Ainring
- Mustafa Bulut, Benjamin Fruh, Gürkan Homan, Sascha Rudolf und Sandro Wadtosch, Pneuhage, Karlsruhe
- Georg Darching, Darching Reifenservice, Oberpfarrmern
- Andreas Dünchel und Veit Kügler, Vergölst, Bad Nauheim
- Pietro Galione und Benjamin Trezciak, Reifen W. Johann, Wuppertal bzw. Siegburg
- Mareike Kesebom, Thomas Martens und Ramona Riedemann, Emigholz, Bremen
- Hendrik Lehnert, Reifen Gundlach, Raubach
- Stefan Schmauder, Auto Schmauder e.K., Kirchheim
- Ernst Schmidinger, Wanggo Reifenvertriebsgesellschaft, Linz (Österreich)
- Thomas Weberskirch, Raiffeisen Rhein-Ahr-Eifel Handelsgesellschaft, Ormont.

Der diesjährige BRV-Juniormanager-Lehrgang, für den Vredestein wie schon in den Jahren zuvor großzügig das Sponsoring übernommen hatte, fand vom 10.-29.06.2013 in Rösrath statt. Das Weiterbildungsangebot wendet sich an Nachwuchsführungskräfte im Reifenfachhandel. Themeninhalte sind Markt und Wettbewerb im Handel mit Reifen, Handelsmarketing, Recht, Betriebswirtschaftslehre sowie Personalführung, Mitarbeitermotivation und Führungsverhalten.

Das Produkt Reifen werde durch immer neu hinzukommende Themen, wie z.B. wdk-zertifizierter Reifenfachhandel, EU-Reifenlabel und RDKS, zu-



*Spitzenleistung: Der lehrgangsbeste „Juniormanager“, Sandro Wadtosch von Pneuhage (Karlsruhe; rechts), erzielte die Note 1,1! Prüfungsvorsitzender Marc Johann gratuliert, im Hintergrund die Lehrgangskolleg/innen.*

nehmend komplexer. Parallel dazu sei es eine bedauerliche Tatsache, dass der Reifenfachhandel von Jahr zu Jahr Distributionsanteile an konkurrierende Distributionskanäle verliere, sagte Marc Johann anlässlich der Zeugnisvergabe und appellierte zugleich: „Versäumen Sie es auch in Zukunft nicht, sich mit den anstehenden Themen vertraut zu machen. Nur durch Kompetenz können Sie Ihre Kunden vom Reifenfachhandel als ersten Ansprechpartner ‚rund ums Rad‘ überzeugen und sich im Wettbewerb behaupten!“

Dass die Investition in das Know-how der Mitarbeiter nicht vergeblich ist, beweisen bereits die Prüfungsergebnisse der frisch diplomierten Lehrgangsteilnehmer/innen: Der Notenspiegel lag im Durchschnitt bei knapp 1,8. Lehrgangsbester wurde Sandro Wadtosch von Pneuhage mit der Traumnote 1,1.

BRV-Schulungsangebot für Außendienstler

## Pilotlehrgang erfolgreich abgeschlossen!



Die Lehrgangsteilnehmer nach bestandener Prüfung mit dem Senior Sales Manager Franz Kruse vom Sponsor Nexen Tire Europe GmbH, Eschborn (im Bild rechts).

**M**it einem neuen, von Nexen Tire gesponserten Verkaufstraining für Außendienstmitarbeiter des Reifenfachhandels erweitert der BRV sein Schulungsangebot nun auch um ein Seminar für Mitarbeiter, die speziell im Außendienst des Reifenfachhandels tätig sind.

Der Pilotlehrgang fand erfolgreich vom 29.07.-01.08.2013 in Rösrath bei Köln statt. Insgesamt zwanzig Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten sich trotz sehr großer Nachfrage erfolgreich einen Platz sichern und in dem viertägigen Seminar ihre Vertriebstechiken im Außendienst ausbauen und verfeinern:

- Sven Ahrens, Hanse-Trading Reifenservice GmbH, Fürstenwalde
- Annett Berkelmann und Frank Schnitker, Vergölst GmbH – Trainingscenter, Bad Nauheim
- Helmut Bünger, point S Reifen Bünger, Cloppenburg
- Lukas Burczak, ReifenMobil UG & Co KG, Stein
- David de la Torre Rivera, Armin Grundner, Martin Kailer, Tobias Schaible, Nicholas Spirito und Marcel Walter, Pneuhage Reifendienste Süd GmbH, Karlsruhe
- Manuel Lüdemann, Henrik Sojka und Günter Thieme, Reifen Stiebling GmbH, Herne
- André Möller, Olaf Siewert und Sebastian Warncke, Pneuhage Reifendienste Ost GmbH, Karlsruhe
- Venco Nikolov und Dino Tognucci, Pneumobil GmbH, Breuberg
- Dominik Steiner, Reifen Wagner GmbH & Co. KG, Hallstadt.

Neben der Vertiefung der „Markt- und Branchenkenntnisse“ als Voraussetzung für erfolgreichen Vertrieb und gelungene Akquise war ein weiterer Themenschwerpunkt „Kommunikation, Rhetorik und professionelle Präsentationstechniken“. Vom ersten Kontakt über das überzeugende Verhandeln bis hin zu der Frage, wie man am Ende „den Sack zumacht“ und letztlich zu einem erfolgreichen Abschluss gelangt, wurden sämtliche Phasen der Vertriebstätigkeit ausführlich erörtert und in Rollenspielen mit den Teilnehmern trainiert. Der dritte Seminartag widmete sich dann dem „Organisations- und Beziehungsmanagement“. Hier wurden Tricks und Kniffe zum Zeit- und Selbstmanagement wie auch zur Nutzung von Tools für das Kundenbeziehungsmanagement vermittelt. Darüber hinaus wurden die Teilnehmer für die Kundenbedürfnisse sensibilisiert und mit ihnen individuelle Präsentationsstrategien erarbeitet.

Am letzten Seminartag traten dann alle Teilnehmer zur Abschlussprüfung an. Ein Bestandteil davon war ein Rollenspiel, in dem jeder Prüfling einzeln zeigen musste, wie viel Verkaufstalent in ihm steckt. Aufgabe war es, eine Geschäftsbeziehung zu einem potenziellen Neukunden anzubahnen, mit dem zuvor telefonisch das erste Treffen vereinbart worden war. Bei dem Kunden handelt es sich um einen mittelständischen Elektrohändler mit kleinem Lkw-Fuhrpark sowie zwei Dienst- und zwei privat genutzten Pkw der oberen Mittelklasse; für die Fahrzeuge bestanden bislang keine Serviceverträge.

Jedem der angehenden „Reifenfachverkäufer im Außendienst“ stand eine Viertelstunde zur Verfügung, um dem

Handwerker das von ihm vertretene Unternehmen als Partner in Sachen Räder/Reifen zu empfehlen und eine dauerhafte Geschäftsbeziehung anzubahnen. Nach Abschluss des Gesprächs erfolgte ein etwa fünfminütiges Feedback-Gespräch mit den Mitgliedern der Prüfungskommission, in



Die einzige Frau unter den Teilnehmern stellte mit ihrer Leistung so manchen männlichen Kollegen in den Schatten: Annett Berkelmann von Vergölst, Bad Nauheim, (im Bild rechts, mit Prüfungskommissionsmitglied Sonja Bätz von Remix – Training und Kommunikation, Düsseldorf) schloss mit der Gesamtnote 1,85 ab.

dem die Prüflinge die Möglichkeit bekamen, ihr Selbstbild mit den Beurteilungen zu vergleichen und auf Angemessenheit zu prüfen. Die Rückmeldungen der Prüfer haben dabei die Aufgabe, den Lehrgangabsolventen individuell zu fördern und zu motivieren, indem er sie sinnvoll für Verhaltensänderungen nutzen kann.

„Bei den meisten Teilnehmern war der optische Auftritt eher schwach“, resümiert BRV-Chef Peter Hülzer, „außerdem wurden in den gegebenen Informationen die Prioritäten oft nicht richtig gesetzt. Besondere Schwächen zeigten viele Prüflinge darin, ‚den Sack zuzumachen‘, d.h. einen weiteren Termin für ein Anschlussgespräch über konkrete Aufträge zu vereinbaren.“

Sein Fazit aus dem Pilotlehrgang: „Es hat sich klar bestätigt, dass wir mit dem neuen Kursangebot einen echten Bedarf im Reifenfachhandel decken können. Jetzt werden wir die Inhalte feintunen, indem wir z.B. in der Lernphase noch mehr Ge-

wicht auf Rollenspiele legen, so dass verkäuferische Defizite bis zur Prüfung noch weiter abgebaut werden können.“

Auch wenn es in der mündlichen Prüfung hier und da noch recht holperte und so mancher Prüfling aufgrund von Nervosität Nerven zeigte, haben am Ende dennoch alle Kursteilnehmer erfolgreich bestanden. Lehrgangsbester war Sven Ahrens von der Hanse-Trading Reifenservice GmbH aus Fürstenwalde mit der sensationellen Note 1,0.

Aufgrund der großen Nachfrage nach dieser Schulung musste diesmal zu dem Auftaktlehrgang besonders vielen Interessenten abgesagt werden. Deshalb werden für 2014 sogar zwei Schulungstermine zum „Reifenfachverkäufer im Außendienst“ – so der neue Lehrgangstitel – angeboten. Um sich einen Platz zu sichern, sollten sich Interessierte so früh wie möglich anmelden – siehe hierzu den Hinweis in der Infobox.

## Infobox



Die Ausschreibungs- und Anmeldeunterlagen zum neuen BRV-Lehrgangsangebot sind unter folgendem Menüpfad auf der Website [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) zu finden: Unternehmer > Aus- und Weiterbildung > BRV-Lehrgänge > Reifenfachverkäufer im Außendienst. Bei Fragen können sich Interessenten auch gerne an die zuständige Referentin in der BRV-Geschäftsstelle wenden: Nicole Müller, Tel. 0228-289 94 73; E-Mail [n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de](mailto:n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de).



Strahlt über seine Traumnote 1,0: Der Lehrgangsbester Sven Ahrens von Hanse-Trading Reifenservice (Fürstenwalde), hier umrahmt von den Mitgliedern der Prüfungskommission Franz Kruse (Nexen Tire, links) und Peter Hülzer, geschäftsführender BRV-Vorsitzender (rechts).

BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang

## Eine ganz besonders tolle Truppe!



Der Lehrgangsbester: Željko Takač von der Fa. Pneumaster GmbH aus Ludwigsburg (links im Bild, mit dem Prüfungsvorsitzenden Markus Tiemann) schloss mit der herausragenden Note 1,0 ab.



Machten ein Drittel der gut gelaunten Truppe aus: die Teilnehmerinnen des Lehrgangs.



Die Prüfungskommission (v.l.n.r.): Andreas Kaufmann, Andreas Kriete (beide BBE-Fachtrainer), Helmut Rode (Key Account Manager a.D. der Dunlop GmbH & Co. KG), Dietmar Hüschler (Direktor Vertrieb/Marketing a.D. der Toyo Tire Europe GmbH), BRV-Vorstandsmitglied Markus Tiemann (Kommissionsvorsitzender).

Vom 26.-31. August 2013 fand der dritte und letzte BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang in diesem Jahr in Rösrath statt. Dessen Teilnehmer/innen beeindruckten die Prüfungskommission bei der Abschlussprüfung besonders. Nicht nur, dass fast jeder in der mündlichen Prüfung, einem simulierten Verkaufsgespräch, mit außergewöhnlichen Leistungen glänzte. Darüber hinaus bewies die Gruppe auch neben den Schulungen und Trainings vollen Einsatz: Die Teilnehmer sammelten Geld und werden den Betrag in Höhe von 200,- Euro dem Entwicklungshilfeprojekt „Ein Licht für Afrika“ spenden. Der gleichnamige Verein unterstützt Dörfer in Mozambique bei der Errichtung von Trinkbrunnen sowie dem Bau von Schulen, Krankenhäusern und Waisenstationen. Die Idee, das Geld diesem Hilfsprojekt zugutekommen zu lassen, kam dabei aus dem Kreis der Lehrgangsteilnehmer selbst. Laura Tassone, die an der Schulung teilnahm, engagiert sich bereits seit einiger Zeit privat in diesem Projekt und konnte so die Idee zu der Spende liefern.

„Mitarbeiter, die so viel Einsatz und Engagement zeigen, sind ein Gewinn für absolut jedes Unternehmen“, zeigte sich der Prüfungsvorsitzende Markus Tiemann beeindruckt. „Ich wünsche den Teilnehmerinnen und Teilneh-

mern für ihren weiteren Berufsweg sowie für die kommende Umrüstesaison viel Erfolg!“

Und das sind die frisch diplomierten Reifenfachverkäufer/innen:

- Roman Egner, Jessica Savitteri, Karin Scheer und Laura Tassone, Reifen Kiefer GmbH, Saarbrücken
- Marius Göstl, Reifen Göstl GmbH, Dillingen/Saar
- Bastian Heib und Christian Hinz, Reifen-Müller Georg Müller GmbH & Co. KG, Berlin
- David Kaminski, Tanja Kötting und Vivien Meiners, Paul Kuzka GmbH & Co. KG, Meppen
- Sarah Kudernatsch, Manuel Lüdemann und Ibrahim Moussa, Reifen Stiebling GmbH, Herne
- Johannes Look, Reber Reifenhaus & KFZ-Service, Murr
- Birgit Ramin, Reifen Helm GmbH, Wittstock
- Željko Takač, Pneumaster GmbH, Ludwigsburg
- Tino Ventura, W. Johann GmbH, Leverkusen
- Matthias Villbrandt, Hansa Reifen GmbH, Stendal.



Tolle Truppe, hier fast komplett: die Ende August frisch diplomierten „BRV-Reifenfachverkäufer/innen“.

# Fit für den Winter

mit ALLIGATOR *sens.it*®



Nutzen Sie diesen Winter  
als Vorbereitungsaison  
- vor Inkrafttreten der  
neuen gesetzlichen Regelung -  
für Neufahrzeuge



## Das programmierbare **Universal-RDKS** für die Werkstatt



- ✓ Kontinuierlich erweiterte Fahrzeugabdeckung  
    ▶ **Optimale Kundenbedienung**
- ✓ Zwei mögliche Ventiloptionen (Metall & Snap-In)  
    ▶ **Größtmögliche Radkompatibilität**
- ✓ Programmierbar mit gängigen RDKS-Diagnosegeräten  
    oder über das *sens.it*® Programmiergerät  
    ▶ **Flexible Arbeitsabläufe**
- ✓ Attraktive Starter-Kits und RDKS-Werkzeugsets  
    ▶ **Geringer Investitionsbedarf**
- ✓ Schulung und Training Ihrer Mitarbeiter durch  
***sens.it*®** Vertriebspartner oder ALLIGATOR direkt  
    ▶ **Optimale Systembetreuung**

Weiterbildung im Reifenfachhandel

## Die BRV-Lehrgänge in 2013 – eine Bilanz



Alle Abb.: Stefan Strack

In BRV-Lehrgängen geschulte Mitarbeiter bringen ihren Arbeitgebern eindeutig einen Mehrwert: Darin sind sich Marc Johann (links) und Markus Tiemann (rechts), BRV-Vorstandsmitglieder und Vorsitzende der Lehrgangsprüfungskommissionen, einig.

Der BRV hat in diesem Jahr sein Schulungsangebot um einen weiteren Lehrgang erweitert. Neben den beiden Lehrgängen „BRV-Juniormanager“ und „BRV-Reifenfachverkäufer“, die bereits seit Jahren mit freundlicher finanzieller Unterstützung von Dunlop bzw. Vredestein stattfinden, ist nun der „BRV-Reifenfachverkäufer im Außendienst“ hinzugekommen, dessen Sponsoring Nexen Tire übernommen hat. Nach allen drei Lehrgängen herrschte eine rege Nachfrage, sodass einige Interessenten in diesem Jahr aufgrund der hohen Anmeldungszahlen sogar eine Absage erhalten bzw. sie auf einen späteren Lehrgang vertröstet werden mussten. Insgesamt ist die Nachfrage nach den BRV-Lehrgängen in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen.

Die T&F-Redaktion nahm dies zum Anlass für ein Interview mit den beiden Vorsitzenden der jeweiligen Prüfungskommission – den BRV-Vorstandsmitgliedern Marc Johann (Juniormanagerlehrgang) und Markus Tiemann (Reifenfachverkäuferlehrgang) – sowie Frau Sonja Bätz, die den neuen „BRV-Reifenfachverkäufer im Außendienst“ konzipiert hat und Mitglied in dessen Prüfungskommission ist.

**T&F:** Herr Johann, Sie sind seit 2012 Vorsitzender der Prüfungskommission des BRV-Juniormanager-Lehrgangs. Wie fällt Ihre Bilanz für den „Juniormanager 2013“ aus?

**Johann:** Die Teilnehmer waren wie immer sehr motiviert, haben gut mitgemacht und damit eine solide Basis erwor-

ben, um Führungsaufgaben erfolgreich wahrzunehmen. Nun müssen sie in ihren Unternehmen allerdings auch die Chance dazu bekommen – den Rest macht dann im Lauf der Zeit die Erfahrung.

**T&F:** Herr Tiemann, wie würden Sie als Vorsitzender der Prüfungskommission die Bilanz für den BRV-Reifenfachverkäufer 2013 ziehen?

**Tiemann:** Ich kann auf jeden Fall eine sehr positive Bilanz ziehen. Das Feedback der Teilnehmer war bei allen Lehrgängen durchweg sehr gut. Dies betrifft sowohl die Qualität der Inhalte und Umsetzung durch die Dozenten als auch die Organisation, Unterkunft usw.. Außerdem waren alle Lehrgänge sehr schnell ausgebucht, was uns zeigt, dass unsere Mitglieder die Lehrgänge gerne nutzen und die Inhalte im Tagesgeschäft umgesetzt werden können. Bei vielen ist der BRV-Reifenfachverkäufer ein „MUSS“ für jeden Verkäufer.

Es macht auch großen Spaß, am Ende des Lehrgangs zu sehen, welche Dynamik sich entwickelt hat. Man kann lehrgangsübergreifend sagen, dass die Teilnehmer sehr engagiert bei der Sache sind und sich am Abend weiterhin mit den Inhalten beschäftigen und gegenseitig unterstützen.

**T&F:** Herr Johann, die zu erwartende Demografie-Entwicklung und die damit verbundenen Herausforderungen (Stichwort „Fachkräftemangel“) werden in den Medien zunehmend thematisiert. Welche Rolle spielt dieses Thema in Ihrem Unternehmen? Wie beurteilen Sie in diesem Zusammenhang das Schulungsangebot des BRV, insbesondere den Juniormanager-Lehrgang?

**Johann:** Uns ist deutlich bewusst, dass wir mehr denn je selbst in Sachen Aus- und Weiterbildung investieren müssen, um den Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften langfristig zu sichern – was wir durch eigene Ausbildungsplatzangebote auch regelmäßig tun. Speziell für die Förderung von Führungsnachwuchskräften aus den eigenen Reihen ist da der BRV-Lehrgang zum BRV-Juniormanager ein hervorragendes und von unserem Unternehmen immer wieder gern wahrgenommenes Weiterbildungsangebot.

**T&F:** Herr Tiemann, wie sieht es in Ihrem Unternehmen aus, spielt das Thema Fachkräftemangel dort schon eine Rolle? Wie beurteilen Sie in diesem Zusammenhang den BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang? Inwieweit kann er Unternehmen helfen, ihre Mitarbeiter fit zu halten?

**Tiemann:** Bei uns hat jeder Verkäufer den „BRV-Reifenfachverkäufer“ durchlaufen. Der Lehrgang ist schon seit vielen Jahren fester Bestandteil unserer betrieblichen Fortbildung,

auch vor meinen Zeiten als BRV-Vorstandsmitglied. Das Thema Fachkräftemangel spielt natürlich auch bei uns eine Rolle.

Dieser Lehrgang ist darüber hinaus eine gute Möglichkeit, um Quereinsteigern aus anderen Branchen einen Überblick zu geben und sie schnell für den Verkauf fit zu machen.

**T&F:** Herr Johann, welche Mitarbeiter eines Reifenfachhandels kommen Ihrer Meinung nach für den BRV-Juniormanager-Lehrgang in Frage? Welchen Mehrwert bieten diese Mitarbeiter nach Abschluss des Lehrgangs für ein Reifenfachhandelsunternehmen?

**Johann:** Zielgruppe sind insbesondere Mitarbeiter/innen, die mittlere oder gehobene Führungspositionen (z.B. Filialleiterstelle) im Reifenfachhandel oder -handwerk übernehmen sollen. Auch dieser Kurs ist jedoch geeignet, um Neu- und Seiteneinsteigern der Branche zu Beginn ihrer Tätigkeit die wichtigsten branchenspezifischen Kenntnisse zu vermitteln.

Was den Mehrwert betrifft: Nur durch Kompetenz können Reifenhandelsunternehmen ihre Kunden vom Reifenfachhandel als ersten Ansprechpartner „rund ums Rad“ überzeugen und sich im Wettbewerb behaupten. Der Lehrgang zum Juniormanager gibt Nachwuchskräften das Rüstzeug dazu, genau dieser Anforderung in allen Bereichen der Unternehmensführung – vom Verkauf über Marketing bis hin zur Personalarbeit – gerecht zu werden. Und genau darin liegt der Mehrwert, den die Lehrgangabsolventen dann in „ihr“ Unternehmen mitbringen.

**T&F:** Herr Tiemann, wie sieht das entsprechend beim BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang aus?

**Tiemann:** Der Lehrgang ist für jeden Mitarbeiter im Verkauf interessant. Allerdings sollte dieser zumindest bereits den Einstieg in das Reifen- und Rädergeschäft gefunden und sich schon einmal mit Reifengrößen und der grundsätzlichen Technik (Produktdetails) beschäftigt haben.

Der Mehrwert liegt in einer besseren Beratungsqualität. Innerhalb des Lehrgangs wird den Teilnehmern beigebracht, wie ein Beratungsgespräch ablaufen sollte. Dazu zählen eine freundliche Begrüßung, Bedarfsanalyse und die Argumentation von Produktvorteilen. Dem Teilnehmer wird gezeigt, wie Zusatzverkäufe erkannt und umgesetzt werden. Auch die Argumentation des eigenen Preises gegenüber einem Internetpreis wird vermittelt und in Rollenspielen gründlich eingeübt.

Letztlich wird durch die im Umgang mit Kunden gut geschulten Mitarbeiter auch die Kundenzufriedenheit steigen und mit Sicherheit auch der Rohertrag pro verkauften Reifen. Wichtig ist aber auch, dass die Teilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs im Betrieb die Möglichkeit und Unterstützung erhalten müssen, das gelernte Wissen anzuwenden und zu üben!

Meist melden überwiegend dieselben Unternehmen ihre Mitarbeiter zum BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang an. Dies spricht eindeutig dafür, dass die hier geschulten Mitarbeiter für die Unternehmen einen Mehrwert bieten und sie mit der

Anzeige

**LEGEN SIE MIT UNS  
IHRE FESSELN AB!**

Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit sind für jeden Unternehmer von höchster Bedeutung. Mit point S und AUTOMEISTER bieten wir zwei unabhängige, starke Marken – ohne Bindung an einen Hersteller oder Lieferanten.

**Wir leben das Motto „Ihre Eigenständigkeit ist unsere Stärke“.**

Wenn auch Sie von einer unserer Marken und den umfassenden Vorteilen für Ihr tägliches Geschäft profitieren wollen, dann genügt ein Anruf. Wir sind 24 Stunden am Tag für Sie da.

**Tel. 061 54 / 6 39-170**

**point S**  
Reifen, Räder, Auto-Service.

**AUTOMEISTER**



dort vermittelten Kompetenz etwas anfangen können. Daher würde ich mir wünschen, dass die BRV-Mitglieder, welche bisher noch keine Mitarbeiter zum Lehrgang angemeldet haben, dieses in Zukunft nachholen.

**T&F:** Frau Bätz, Sie sind Geschäftsführerin der Kommunikationsagentur REMIX.KOMMUNIKATION und haben die Schulungsinhalte des neuen „Reifenfachverkäufer im Außendienst“ maßgeblich erarbeitet. Was hat dieser Lehrgang im Vergleich zu dem Reifenfachverkäufer-Lehrgang zu bieten, den der BRV bereits seit Jahren anbietet?

**Bätz:** Bei dem Lehrgang „Reifenfachverkäufer im Außendienst“ geht es hauptsächlich um die Aktivitäten in der Marktbearbeitung außerhalb der Reifenfachhandelsfiliale.

Bei einer Umfrage des BRV kam heraus, dass nur etwa ein Drittel der Reifenfachhändler Mitarbeiter im Außendienst einsetzen. Für Außendienstmitarbeiter oder Mitarbeiter, die in Zukunft im Außendienst arbeiten werden, ist der Lehrgang eine sehr gute Unterstützung.

Gerade in schwierigen Zeiten und bei stagnierenden Märkten ist es wichtig, neue und innovative Wege zu gehen, Prozesse in Gang zu bringen und die Marktpräsenz zu verbessern. Ich sehe in diesem Bereich noch eine Menge Potenzial für den Reifenfachhandel, besonders um sich von den Autohäusern und freien Werkstätten abzusetzen und um die beratungsinintensiven Marktsegmente optimal zu präsentieren.

Der Reifenfachverkäufer im Außendienst ist ein logischer nächster Schritt in die Zukunft und die ideale Ergänzung zum BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang.

Konkret werden beim „Reifenfachverkäufer im Außendienst“-Lehrgang den Teilnehmern aktuelle Methoden und Instrumente zum Auf- und Ausbau eines erfolgreichen und kundenorientierten Vertriebs vermittelt. Die

## Infobox



Mit insgesamt sechs Lehrgängen bietet der BRV auch im kommenden Jahr interessante Angebote für die gezielte Qualifizierung von Nachwuchskräften im Reifenfachhandel und -handwerk: Drei sechstägige Intensivtrainings zum **BRV-Reifenfachverkäufer (PoS)** finden im Februar, Juni und August statt. Der neue viertägige Lehrgang zum **BRV-Reifenfachverkäufer im Außendienst** soll im kommenden Jahr zweimal stattfinden: Juli und September. Ein 16-tägiger Kurs zum **BRV-Juniormanager im Reifenfachhandel** beginnt am 30. Juni 2014.

„Wegen der anhaltend hohen Nachfrage nach unseren Lehrgängen sollten sich Interessierte so früh wie möglich anmelden“, empfiehlt BRV-Chef Peter Hülzer. Die Ausschreibungs- und Anmeldeunterlagen sind auf der Website [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) unter dem Menüpfad *Unternehmer > Aus- und Weiterbildung > BRV-Lehrgänge* zu finden. Ansprechpartnerin im BRV ist Nicole Müller, Tel. ++49(2)28-289 94 73; E-Mail [n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de](mailto:n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de).

Verkaufskompetenz wird gesteigert, indem die Teilnehmer systematisch ihr Verkaufsverhalten, ihre Verkaufstechniken sowie ihr Kundenmanagement optimieren. Es geht z.B. um gezielte (Groß-)Kundenansprache und um die Akquise von Flotten im regionalen Umfeld. Bedarfsanalysen und die Entwicklung von Verkaufsstrategien stehen ebenfalls auf dem Lehrplan.

Die Teilnehmer üben auch aktiv in Rollenspielen den Umgang mit Entscheidern in Einkaufsabteilungen und wie sie sich und ihre Dienstleistungen dort optimal präsentieren können. Zusätzlich werden sie natürlich über aktuelle Themen und Marktdaten der Reifenbranche informiert.

Ziel ist es also, einen Kundenberater mit maximaler reifen- und rädertechnologischer Kompetenz plus den nötigen Vertriebswerkzeugen auf den Weg zum Kunden zu bringen.

**T&F:** Sie sind nun auch Mitglied der Prüfungskommission des Lehrgangs „Reifenfachverkäufer im Außendienst“. Wie waren Ihre persönlichen Eindrücke von dem Pilotlehrgang Ende Juli/Anfang August?

**Bätz:** Bei der mündlichen Prüfung hatte ich den Eindruck, die Teilnehmer waren sehr motiviert und sie nehmen mehr als Tipps und Tricks für ihre tägliche Arbeit im Außendienst mit: nämlich konkret anwendbares Wissen, um neue Ertrags- und Umsatzfelder zu erschließen.

Ausblick: Der Pilotlehrgang ist sehr erfolgreich gelaufen. Wir werden für die Lehrgänge in 2014 Themenbereiche aus dem Nutzfahrzeug- und Lkw-Bereich noch weiter vertiefen. Ansonsten freuen wir uns auf viele neue und motivierte Teilnehmer, denn Fortbildung ist eine Investition in die Zukunft.



Bekommt von Lehrgangsteilnehmern stets gute Noten: das GENO-Hotel in Rösraath bei Köln, in dem die BRV-Lehrgänge seit einigen Jahren stattfinden.

Abb.: Geno-Hotel