

12. Oktober 2016

Toyota zeichnet seine besten Serviceverkäufer aus

Durchschnittliche Umsatzsteigerung von 19.600 Euro nach interner Schulung

- 26 Toyota Serviceberater erfolgreich bei der Weiterbildung zum Serviceverkäufer
- Kombination aus Seminar, Coaching und Wettbewerb
- Jan Kratz vom Toyota Autohaus DIT München gewinnt Flug nach Japan

Köln. Toyota hat zum zweiten Mal Serviceberater in einer unternehmensinternen Weiterbildung zu Serviceverkäufern ausbilden lassen. Erneut mit großem Erfolg: Im Schnitt konnten die 26 Teilnehmer nach der Schulung über einen Zeitraum von rund zwölf Monaten ihren Umsatz mit Toyota Ersatzteilen um 19.600 Euro steigern. Besonders hervorzuheben hat sich Jan Kratz vom Toyota Autohaus DIT München mit einem zusätzlichen Umsatz von 54.569 Euro. Als Anerkennung seiner Leistung reist er nach Japan und besucht dort unter anderem die Toyota Zentrale.

„Das kann man mit Fug und Recht eine Win-win-Situation nennen“, so Frank Wielpütz, der bei Toyota Deutschland für das Servicetraining zuständig ist. „Wir machen diese Schulung in erster Linie, um die Kundenweiterempfehlung weiter zu steigern. Unsere Mitarbeiter haben gelernt, Kundenwünsche besser zu erkennen, und profitieren auch selbst davon.“

Die Weiterbildung kombinierte ein Intensivtraining am Toyota Firmensitz in Köln an dreimal zwei Tagen mit einem dreitägigen individuellen Coaching im Autohaus und mündete im Serviceverkäufer-Wettbewerb. Teilnehmen konnten die Serviceberater der Toyota Handelsorganisation. Geschult werden unter anderem Verkaufsmotivation, Stimme und Haltung sowie der Umgang mit herausfordernden Situationen. Als „Sparringspartner“ wurde dafür unter anderem der bekannte Schauspieler Hannes Hellmann (Notruf Hafenkante) im Training eingesetzt. „Nur wer sich selbst kennt, kennt den Kunden. Wir schauen bei dieser Schulung durchaus über den Tellerrand“, ergänzt Wielpütz.

Die besten zehn Serviceverkäufer wurden am 12. Oktober im Toyota Trainingscenter in Köln geehrt. Für die zweit- und dritthöchste Umsatzsteigerung erhielten Peter Lang vom Autohaus Klein in Saarlouis (53.071 Euro) und Rudolf Sachs von Auto Hausmann in Erding (48.823 Euro) einen Fluggutschein in Höhe von 3.000 Euro bzw. 2.000 Euro.

Diese Meldung und weitere Informationen rund um Toyota finden Sie auch unter:

www.toyota-media.de

Ihr Ansprechpartner bei redaktionellen Rückfragen:

Dirk Breuer, Tel. (02234) 102-2225, Fax (02234) 102-992225

Dirk.Breuer@toyota.de