

AUTOMOTIVE - BASISOPLEIDING AUTOVERKOPER: TOTAALTRAJECT

AUTOVERKOPER, LIJKT HET U WAT?



Startdatum niet gekend



Nog niet gekend



Nog niet gekend



Nog niet gekend

OMSCHRIJVING

Introductie

Dit totaaltraject '**Basisopleiding autoverkoper**' bestaat uit twee modules die ook los van elkaar gevolgd kunnen worden.

- Module 1: [Basisopleiding autoverkoper: commerciële basis voor beginners](#)
- Module 2: [Basisopleiding autoverkoper: technische basis voor beginners](#)

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Na deze opleiding beschikt men over de nodige vaardigheden om aan de slag te kunnen gaan als autoverkoper.

Omschrijving

Autoverkoper! Lijkt dit beroep u wel wat, maar mist u de nodige autotechnische kennis? Of net omgekeerd, heeft u reeds voldoende technische bagage, maar ontbreekt het u aan de nodige commerciële ervaring? Dan is deze modulaire opleiding zeker iets voor u!

De opleiding bestaat uit 2 modules. Een eerste module reikt u de nodige commerciële vaardigheden aan (zowel deze voor in de showroom als deze voor in de virtuele wereld van het internet), aangevuld met de basiskennis omtrent autofinanciering, -verzekering, -leasing en fiscale aspecten. Een tweede module biedt een basispakket autotechniek aan.

U kunt het volledige traject volgen of er slechts aanvullend een module uitpikken. Een mooie start of aanvulling van uw carrière als autoverkoper!

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze opleiding richt zich naar toekomstige en huidige autoverkopers.

Methodologie

De docent van de commerciële module is tot een maand na de opleiding, per telefoon en e-mail, graag ter beschikking voor **individuele coaching** van iedere deelnemer (inbegrepen in de prijs).

HOE ZIET HET PROGRAMMA VAN DEZE OPLEIDING ERUIT?

Module 1: commerciële basis voor beginners

- *Prospectie:*

Waar en hoe "leads" vergaren? Hoe deze leads contacteren en ertoe aanzetten om u te ontmoeten, uw merk en firma te ontdekken? Hoe van deze leads, telefonisch en in de showroom, interessante "prospecten" maken? Naast de "klassieke" methodes worden hier ook de talloze mogelijkheden die de virtuele wereld biedt, concreet aangekaart, toegankelijk en direct toepasbaar gemaakt voor uw situatie

- *Argumentatie*

Hoe van prospecten ook klanten maken? Hoe op een boeiende manier argumenteren? Hoe omgaan met verschillende weerstanden (telefonisch, via e-mail en in de showroom)? Hoe een testrit op een zodanige wijze organiseren, dat deze quasi steeds tot een afsluitkans en succesvolle verkoop leidt?

- *Verkoop*

Hoe op een succesvolle wijze je prijs en voorwaarden verkopen? Hoe kan je omgaan met verschillende weerstanden (te duur, hetzelfde model is goedkoper bij uw concurrent, te lange levertermijn, stockmodel komt niet overeen met mijn voorkeur, enz ...) ?

- *Succesvol afsluiten*

15 beproefde afsluittechnieken die proefondervindelijk hebben aangetoond dat ze de kans op een succesvolle verkoop aanzienlijk verhogen.

- *Enthousiaste klanten*

Hoe van klanten ook trouwe klanten maken? Hoe ervoor zorgen dat ze jouw garage actief en spontaan aanbevelen bij familie en vrienden, maar ook op de sociale media en via de tevredenheidsvragenlijsten (van de invoerder)?

- *Autofinanciering en verzekering*

Basiskennis, voor particulieren en fleet-klanten

- *Fiscale aspecten*

- *CO 2 reglementering, inschrijvingstaks, BTW, Taxatie, ... voor Personenvervoeren en Lichte Bedrijfsvoertuigen*

Module 2: technische basis voor beginners

In deze module wordt ter ondersteuning van het verkoopsgesprek een basis autotechniek meegegeven.

- *Algemene inleiding in de autotechniek*
- Onderdelen koetswerk, motor, ophanging en interieur
- Soorten koetswerkchassis
- Soorten motoren (2 en 4 takt; lijn-, V- en boxer- en wankelmotoren; 8, 12 en 16 kleppen)
- *Diesel, Benzine, LPG en Hybride motoren*
- Dieselmotoren en benzinemotoren (vroeger en nu)
- Voordelen en nadelen
- Afweging welk type motor bij aankoopwagen?
- Hybrides en elektrische voertuigen

- Werking
 - Voor- en nadelen
-
- *Drukvvulling*
 - Turbocompressor en roots-compressor
 - Comprex-principe
 - Waar en wanneer? Nut?
-
- *Motorvermogen en koppel*
 - Wat is dit? Nut?
 - Hoe wordt dit gegenereerd
-
- *Overbrenging*
 - Gangwissel (manuele- en automatische versnellingsbakken)
 - Koppeling
 - Differentieel en sperdifferentieel
 - 4x4
 - Voor- en nadelen
-
- *Smering en koeling: hoe en waarom?*
-
- *Uitlaatsystemen en -gassen*
 - Soorten uitlaatgassen
 - Katalysator
 - Partikelfilter
-
- *Wielophanging + stuurinrichting*
 - Soorten ophangingen en veren
 - Stuurhuis en wielstanden
 - Overstuur en onderstuur
 - Belang?
-
- *Bandenkeuze*
 - Zomer- en winterbanden
 - Merken + eigenschappen
-
- *Elektriciteit en elektronica*
 - Batterij
 - Elektrische en elektronische systemen in een wagen
 - CANBUS
-
- *Actieve en passieve veiligheidssystemen*

- *Diagnose*
- (E)OBD stekker
- Uitlezen van een voertuig
- *Interieur:* dashboard, zetels, radio en GPS
- *Onderhoudsbeurten:* soorten en frequentie
- *Waarop inspelen na het bepalen van jouw klantenprofiel?*
- Verschillende profielen en hun noden
- *Theorie toetsen aan de praktijk*
- Garage uitrusting
- Inspectie op de wagen