

Automotive

ProTurn realiseert al meer dan 14 jaar een "Professional Turnaround" op alle gebieden van onze dienstverlening binnen grootschalige nationale en internationale organisaties, zorginstellingen en lokale overheden.

Onze ProTurn specialisten bieden in 18 landen daadkrachtige ondersteuning voor medewerkers en hun leidinggevendenden, optimaliseren processen en procedures en zorgen voor een duurzame implementatie en borging van de geboden oplossingen.

Wilt u actief leren en werken aan het verbeteren van uw functioneren, of dat van uw werknemers in de werkomgeving? Of wilt u kennismaken met vernieuwende instrumenten/ methodes en nieuwe inzichten opdoen? ProTurn realiseert kennis, inzicht en daadwerkelijke toepassing vanuit praktijkcases, door haar diverse aanbod van trainingen. In onze trainingen gaat het met name om het verbeteren van de daadkracht binnen uw werkomgeving, waarbij een individuele aanpak voorop gesteld wordt. Daarmee realiseren we uw Professional Turnaround!

Consumptief krediet, verzekeringen en privé lease

Doel:

Meer rendement uit uw verkoopgesprek halen, een hogere marge per verkochte auto en meer orders? Deze training is zeer geschikt voor alle autoverkopers en hun direct leidinggevendenden die meer willen weten over autofinancieringen en financieren willen gebruiken als het middel om meer auto's te verkopen met hoger rendement per transactie. Na het volgen van het onderstaande programma bent u in staat om in ieder verkoopgesprek het onderwerp financieren op professionele wijze en binnen de kaders van de wetgeving ter sprake te brengen.

Onderwerpen:

- Welke impact heeft de Wft (Wet op het financieel toezicht) op uw dagelijkse werkzaamheden?
- Soorten consumenten krediet, privé lease en de belangrijkste kenmerken hiervan
- De toegevoegde waarde van lease-, financierings- en verzekeringsproducten
- De financiële positie van uw klanten
- Credit scoring en alternatieve beoordelingswijzen
- Concurrentievergelijk; wat bieden uw concurrenten?
- Het effect van financieringen en verzekeringen niet ter sprake brengen. Verwacht de klant een totaalaanbod?
- Ontwikkelingen in de financieringsmarkt
- Het Keurmerk Private Lease... van nut naar noodzaak!
- De meest gekozen aanbieders op het internet; analyse en argumentatieopbouw
- Het voorkomen, omgaan met en professioneel weerleggen van bezwaren
- Financieren, verzekeren en privé lease... corebusiness of een bijproduct?
- Aanstippen en bespreekbaar maken van betalings- en financieringsmogelijkheden binnen de grenzen van de wettelijke mogelijkheden
- De ProTurn VAK-Ratio-Matrix (Visuele, Auditieve en Kinesthetische aspecten in combinatie met alle versterkende dan wel verzwakkende rationele aspecten en de impact die dat heeft op uw klanten)
- Aansturen van het verkoopteam in relatie tot financiering, verzekering en privé lease

Leasing voor autoverkopers

Doel:

Deze training is bedoeld voor iedere verkoper die de zakelijke klant op een professionele manier wil kunnen overtuigen van de voordelen van leasing. Na deze training bent u een professionele gesprekspartner voor zowel de berijder als voor de ondernemer en bent u in staat leasing te gebruiken als middel om nog meer auto's te verkopen en de loyaliteit van uw klant te verhogen.

Onderwerpen:

- Leasing in historisch perspectief
- Non-automotive leasing
- De Nederlandse Leasemarkt gerelateerd aan de automotive markt
- Aanbieders in de autoleasemarkt
- Wat is leasing?
- Vormen van leasing in detail
- Welke vormen voert uw organisatie en waarom?
- Motivatie van een bedrijf om (niet) te gaan leasen
- Belanghebbenden in het leaseproces
- Componenten die het verdienmodel van de leasemaatschappij beïnvloeden
- Hoe en wanneer brengt u leasing ter sprake?
- Kopen of leasen?
- Wat u moet weten van uw zakelijke klant om een professioneel lease-advies te geven
- Het leasecontract
- Het verkoopproces in geval van leasing (omgaan met berijders en beslissers)
- Actuele mobiliteitsonderwerpen
- Autoleasing buiten Nederland
- De leasecalculatie
- Fiscale aspecten + International Finance and Reporting Standards (IFRS)
- De gevolgen van leasing voor uw balans en bedrijfsvoering
- Werving, beheer, re-marketing en overige processen bij de leasemaatschappij
- Informatisering

Modelintroductie (importeursniveau)

Doel:

De inhoud wordt per introductie vastgesteld in samenwerking met de importeur. Het doel van de training is de verkoper te motiveren, te stimuleren en te enthousiasmeren om het nieuwe model te verkopen. Na de training hebben de verkopers de tools en de juiste kennis om succesvol te kunnen zijn. De trainers hebben ruime ervaring met betrekking tot het verzorgen van modelintroducties.

Optimaal rendement uit lead management

Doel:

In het verleden werd er vanuit marketing oogpunt voor het verkrijgen van leads sterk ingezet op het overbrengen van informatie. Nu moeten organisaties letterlijk meer waarde leveren! Door op tijd en goed in te spelen op de behoeften van klanten en prospects is de kans groter dat leads echte *hot* leads worden. Door een succesvol leadmanagement proces op te zetten wordt de relevantie voor een vooraf afgebakende groep potentiële klanten verhoogd. Uw organisatie wordt dan een 'trusted advisor', wat leidt tot kwalitatief betere leads en een hogere kans op conversie.

Onderwerpen:

- Van (hot) lead naar klant
- Meer inzicht in de behoeften van klanten en prospects en de vragen die zij hebben
- Meer inzicht in de kansen die voortkomen uit een lead
- De conversie van lead naar klant vergroten
- Succesvolle lead management processen



Verkoopvaardigheidstraining voor autoverkopers

Doel:

Het vak van sales professional in automotive is topsport geworden! De customer journey start tegenwoordig al thuis, waarbij de tablet en smartphone van grote invloed zijn. Vaak is er al contact voor het showroom bezoek per e-mail en telefoon. Als de klant bij u binnenkomt is deze beter geïnformeerd en voorbereid dan ooit. Wat betekent dat voor uw baan als sales professional? ProTurn begeleidt u en uw organisatie in elk detail van het verkoopproces. Het afsluiten van de deal wordt voor de klant het logische vervolg van kiezen voor het merk en uw dealerbedrijf in relatie tot de vele andere mogelijkheden die tot zijn/ haar beschikking staan.

Onderwerpen:

- Waar begint het koopproces voor de klant?
- De voorbereidingen van het verkoopproces in een on- en offline omgeving
- Het juiste moment en de juiste manier van benaderen van een klant
- De selectiecriteria om een nieuwe auto te kopen
- Beslissingsproces van de klant
- Hoe bezorg je de klant een perfecte klantervaring?
- Rapport building; de essentie van goede communicatie
- Welke vragen stelt u om de klant goed te kwalificeren?
- 1-1-7 matrix; vertalen van de behoeften van de klant in heldere taal van eigenschappen en voordelen van uw product of dienst
- Het herkennen en erkennen van koopmotieven en hierop inspelen
- De proefrit
- De taxatie
- Het behandelen van uitgestelde of nog niet eerder ter sprake gekomen onderwerpen
- Presenteren van een "palet" aan betalingsmogelijkheden
- Up, cross- and deep-selling
- Voorkomen van en omgaan met bezwaren
- Het verlenen van nazorg en effectief relatiebeheer (bevorderen van herhalingsaankopen)
- VAK-kundig verkopen door middel van de ProTurn VAK-ratio matrix (Visuele, Auditieve en Kinesthetische aspecten in combinatie met alle versterkende dan wel verzwakkende rationale aspecten en de impact die dat heeft op uw klanten)

