



AUTOMOTIVE SALES- UND KOMMUNIKATIONSTRAINER

18 Jahre Erfahrung im Automobilvertrieb | systemisch fundiert

Ich begleite Menschen im Automobilvertrieb und Service dabei, Gespräche klar, wirksam und kundenorientiert zu führen, vom Erstkontakt bis zum Abschluss. Dabei arbeiten Teilnehmende mit realen Verkaufssituationen anstatt mit theoretischen Kommunikationstechniken.

**Damit Menschen wirksam bleiben,
auch wenn Gespräche schwierig werden.**

Schwerpunkte im Training:

- ✓ Strukturierte Bedarfsanalyse im Automobilvertrieb
- ✓ Souveräner Umgang mit anspruchsvollen Kunden- und Verkaufssituationen
- ✓ Einwandbehandlung und Preisgespräche
- ✓ Abschlussklarheit ohne Druck mit gutem Gefühl für alle Seiten
- ✓ Kommunikation in konfliktreichen Reklamationsgesprächen

1:1 Coachings:

- ✓ Coaching von Kundenkontaktpersonal in anspruchsvollen Gesprächs- oder Veränderungssituationen
- ✓ Reflexion und Verbesserung konkreter Gesprächssituationen aus dem beruflichen Alltag
- ✓ Unterstützung bei Unsicherheit, festgefahrenen Mustern oder herausfordernden Kommunikationsdynamiken
- ✓ Entwicklung einer klaren, authentischen und wirksamen Gesprächsführung

Meine Arbeit basiert auf 18 Jahren eigener Vertriebs Erfahrung im Automobilvertrieb – bei Audi, BMW sowie Fiat / Alfa Romeo. Ich kenne den Unterschied zwischen Seminarraum und Alltag und setze genau dort an, wo Gespräche unnötig kompliziert werden.

Mein Anspruch:

***Ein Training, das nur auf dem Prüfstand funktioniert,
aber im Alltag keine Leistung entfaltet, bleibt Theorie.***

Qualifikationen:

- ✓ Zertifizierter Neuwagen-Verkaufsberater (VDA, ZDK, VDIK)
- ✓ Ausbildung systemischer Coach bei InKonstellation Coaching GmbH (seit 09/2025)
- ✓ Fernstudium Kommunikations- & Rhetoriktrainer (ILS, laufend)

KLARHEIT IM GESPRÄCH. WIRKUNG IM ERGEBNIS.