

KOMPETENT. ÜBERZEUGEND. ERFOLGREICH. SO GEHT KUNDENBERATUNG HEUTE ...



„Die besondere Kombination aus **Produkt- und Verkaufstraining bei der WABCO University** hat nachhaltig gewirkt: Unsere Mitarbeiter sind jetzt noch besser mit dem ‚Programm für intelligente Anhängfahrzeuge‘ vertraut und wir konnten unsere Absatzzahlen um 100 Prozent steigern!“

Stefan Kress,
Service-Leiter Nutzfahrzeuge der
Robert Kunzmann GmbH & Co. KG

Die WABCO University berät und trainiert – und das erfolgreich mit mehr als 45 Jahren Erfahrung. Im Fokus stehen neben der Vermittlung kompetenten Wissens und praktischen Know-Hows, effiziente und flexible Trainingslösungen mit unmittelbarem Nutzen.

www.wabco-university.com

WABCO
University 



Die Autohaus Robert Kunzmann GmbH & Co. KG, gegründet 1935, hat zehn Standorte mit 720 Mitarbeitern in Aschaffenburg und dem umliegenden Rhein-Main-Gebiet. Das serviceorientierte Unternehmen baut die Angebote für seine Kunden kontinuierlich aus. Derzeit stehen fünf Service-Außendienstmitarbeiter den Kunden als kompetente Partner – zum Beispiel bei der Fuhrparkberatung – zur Seite.

Das „Programm für intelligente Anhängfahrzeuge“ von WABCO umfasst ein umfangreiches modulares Angebot an optionalen Funktionen für Anhängfahrzeuge, die abgestimmt auf den Einsatzzweck des Anhängers eingesetzt werden können. Schon seit einigen Jahren bietet das Autohaus Kunzmann seinen Kunden das innovative Programm an.

Den Außendienstmitarbeitern bei Robert Kunzmann fehlten oftmals die Detailkenntnisse über das umfangreiche Angebot, das es erlaubt, den Kunden maßgeschneiderte Pakete abgestimmt auf den jeweiligen Kundenbedarf zu schnüren. So konnte das Angebot nicht immer überzeugen und der erhoffte Verkaufserfolg blieb oftmals aus.

Das Autohaus Robert Kunzmann entschied sich für ein Verkaufstraining der WABCO University zum „Programm für intelligente Anhängfahrzeuge“. Neben der Vertiefung des Fachwissens, lernten die Mitarbeiter auch, wie sie das für den Kunden passende Angebot aus den verschiedenen, benötigten Funktionen zusammenstellen können. Abgerundet wurde das Training durch gemeinsame Termine von Außendienstmitarbeitern und WABCO Produktexperten beim Kunden. Das Ergebnis: Eine Absatzsteigerung um 100 Prozent innerhalb von wenigen Monaten.



© 2014 WABCO All rights reserved Doc000068A_de
Fotos: Thomas Trainik

Erfahren Sie mehr über das umfangreiche Trainingsangebot der WABCO University und steigern auch Sie Ihren Umsatz!

[Flyer Verkaufstraining „Der intelligente Anhänger“](#)

www.wabco-university.com

WABCO
University 