

Das Tanken musste man nicht erklären

Wie gelingt ein Verkaufsgespräch mit einer Kundschaft, die vermehrt Interesse am Kauf eines E-Autos zeigt? Alles, was Garagistinnen und Garagisten darüber wissen müssen, vermittelt der Verkaufs- und Marketingspezialist Beat Jenny im Webinar «Elektromobilität im Verkauf» der AGVS Business Academy. Der Kurs wird von Energie Schweiz unterstützt und ist damit auch in finanzieller Hinsicht besonders attraktiv. *Cynthia Mira*



Beat Jenny, Experte im Bereich Verkauf und Marketing und Trainer bei der Trepos AG.

Anspruch im Verkaufsgespräch sollte es immer sein, den Menschen und die Beweggründe hinter einem Autokauf zu verstehen. In besonderem Masse gilt dies bei Beratungen zu E-Fahrzeugen. Diesen Tipp gibt Beat Jenny, unter anderem Trainer bei der Trepos AG, Garagistinnen und Garagisten im Webinar mit auf den Weg. Aber nicht nur das. Der Experte spricht mit den Teilnehmenden umfassend über die Bedarfs- und Bedürfnisanalyse bei Kundinnen und Kunden, die den Kauf eines E-Autos in Erwägung ziehen. Schliesslich sehen diese im Vergleich zur Kundschaft, die weiterhin auf Benziner setzen, ganz anders aus. «Bei einem klassischen Benziner-Kunden mussten wir nicht über die Tankkarte sprechen oder erklären, wie und wo sie tanken können», bringt es Jenny auf den Punkt.

Was es in erster Linie brauche, sei ein Verständnis für die Lademöglichkeiten sowie für diverse weitere Einflussfaktoren, die sich auf

den Kaufentscheid auswirken. Das Verkaufspersonal sollte sich mit dem öffentlichen Ladennetz und dessen Kostenstruktur auskennen. Wichtig sei zudem, die Kaufmotive zu erfahren, um den Kunden ganzheitlich zu begleiten. «Viele Autohäuser verkaufen immer noch nur Produkte, wobei Neuheiten und Aktionen im Vordergrund stehen», sagt er. Beim Thema E-Auto aber gelte es, Wissen zu vermitteln, Ängste und Vorbehalte zu lösen und die Kundschaft mit echtem Mehrwert, anstatt mit Aktionen, zu begleiten.

Auch im Privaten sei es empfehlenswert, als Garagistin respektive als Garagist Erfahrungen mit E-Autos zu sammeln. «Wer selbst elektrisch unterwegs ist, wird Kunden fundiert beraten können», sagt Jenny. Im 2×90 Minuten dauernden Webinar, das von zuhause aus besucht werden kann, erfahren die Teilnehmenden, welche Chancen in der Elektromobilität liegen. «Wenn wir das Elektroauto als einen Teil der Lösung betrachten, gibt es viele Geschäftsfelder, die für ein Autohaus spannend sein können», ist Jenny überzeugt. Beispielsweise stehen ergänzende Dienstleistungen und Partnerschaften im Zentrum. Profitieren werden somit jene, welche es schaffen, mit Wallboxen, Ladekarten und Solarangeboten ein ganzheitliches Angebot zu generieren und sich so am Wertschöpfungsprozess zu beteiligen. ●

Webinar 2×90 Minuten – Elektromobilität im Verkauf

Was kostet das öffentliche Laden eines Elektroautos auf der Autobahn? Wie lange dauert das öffentliche Laden? Wie bezahle ich an einer öffentlichen Ladesäule und welche Karten kann ich im Ausland nutzen? Was passiert mit den Batterien und was geschieht, wenn nicht genügend Strom zur Verfügung steht? Wenn Sie Antworten auf diese oder ähnliche Fragen haben, dann ist dieses Webinar etwas für Sie.

Die nächsten Onlineterminale

- **Freitags, 8.+15. September 2023, 9.00–10.30 Uhr**
- **Freitags, 1.+8. Dezember 2023, 9.00–10.30 Uhr**



Jetzt anmelden!

Fit für die Elektromobilität

Am 27. September 2023 und am 7. Dezember 2023 empfängt zudem Beat Geissbühler wieder Teilnehmende in den «The Valley»-Räumlichkeiten in Kempthal ZH. Sein Kurs «Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur» richtet sich speziell an die Automobil-Verkaufsberater:innen und Automobil-Serviceberater:innen.



Mehr erfahren!

Die beiden Kurse werden dank der Unterstützung von Energie Schweiz zu einem günstigen Preis angeboten. Das Programm des Bundes fördert getreu dem gesetzlichen Auftrag das Fachwissen und die Kompetenzen in Energiefragen. Das Webinar «Elektromobilität im Verkauf» kostet für AGVS-Mitglieder nur nur 120 Franken zuzüglich MWST anstelle 159 Franken. Nichtmitglieder bezahlen bisher 209 Franken. Für die Teilnehmenden des Kurses «Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur» liegen die Kosten neu bei 200 Franken zuzüglich MWST, inklusive Mittagessen. Vor dem Engagement von Energie Schweiz bezahlten AGVS-Mitglieder 380 Franken und Nichtmitglieder 535 Franken. Mehr Informationen unter: energieschweiz.ch

Mit Unterstützung von

