

Mineralölbranche

Produkt- und Verkaufskennnisse erwerben und ausbauen

Sie erhalten einen Überblick über die möglichen Themen und Module in diesem Bereich
Jedes Modul kann zwischen einem ½- und 1-Tag geschult werden, je nach Intensität und Vorkenntnissen

<p><u>Premium-Heizöl – Erfolgreich und professionell verkaufen:</u> Die Teilnehmer*innen trainieren Premium-Heizöl im regionalen Markt entsprechend dem strategischen Geschäftsziel mit Mehrwert zu verkaufen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktmerkmale Premium-Heizöl und Vorteile für den Kunden • Markttrends • Erfolgreich verkaufen durch die richtige Verkaufsstrategie • Internetpreise – Preisvergleichen standhalten Onlineverkauf versus Telefonverkauf – stärken der persönlichen Betreuung • Der/die Verkäufer/in als Berater/in – Heizölmarkt, zukünftige Energiequellen, Auswirkungen, Modernisierung • Aktive Kundenbetreuung und Kundenbindung, Kundenerwartungen und Kundenwünsche in veränderten Marktsituationen • Beschwerdemanagement – schwierige Situationen im Kundengespräch meistern • ggf. Marketingkampagnen für den Verkauf nutzen
<p><u>Premium-Diesel – Erfolgreich und professionell verkaufen:</u> Die Teilnehmer*innen trainieren Premium-Diesel im regionalen Markt entsprechend dem strategischen Geschäftsziel mit Mehrwert zu verkaufen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktmerkmale Premium-Diesel und Vorteile für den Kunden • Verkaufen durch die richtige Verkaufsstrategie • Aktive Kundenbetreuung/-beratung, Kundenerwartung/-wünsche in veränderten Marktsituationen • Beschwerdemanagement – schwierige Situationen im Kundengespräch meistern • ggf. Marketingkampagnen für den Verkauf nutzen
<p><u>GTL Fuel – Produkttraining:</u> Die Teilnehmer*innen erlangen detaillierte Produktkenntnisse, die sie in die Lage versetzen, die regionalen Marktpotenziale des Produktes zu identifizieren und erfolgreiche Verkaufsgespräche zu führen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktmerkmale GTL Fuel und Vorteile für den Kunden • Rechtliche Rahmenbedingungen • Operationale Besonderheiten und Verfügbarkeit • Potenzielle Anwendungssegmente • Marktumfeld • Marketingmaterialien und Support

Mineralölbranche

Produkt- und Verkaufskennnisse erwerben und ausbauen

<p><u>Basistraining für neue Mitarbeiter*innen und Auszubildende:</u> Sie lernen die Mineralölbranche und ihre Produkte, insbesondere Heizöl und Dieselkraftstoffe kennen und erhalten Einblick in den Markt wie Preise entstehen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Einblicke in die Mineralölbranche • Produktdifferenzierung Heizöl/Dieselmotortreibstoff • Markt- und Preisbestandteile • Von der Anfrage bis zur Lieferung im Kundenkontakt • Premiumprodukte kennen und aktiv verkaufen.
<p><u>Einzelcoaching am Arbeitsplatz – für überzeugende Gespräche in Verkauf</u> im Vieraugenprinzip <u>und Beratung:</u> Das Coaching hilft Ihren Mitarbeitenden die eigene Vorgehensweise im Verkaufsgespräch, sowie die innere Einstellung zu reflektieren</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reflexion der eigenen Gesprächsführung und der inneren Einstellung (was motiviert und was hindert mich am Beraten oder Verkaufen?) • Persönliche Erfolgsstrategie • Bedeutung von Stimme und Stimmung erkennen • Aktionsgebundene/situationsspezifische Gesprächsführung: Wie kann ich den Kunden gut beraten und gleichzeitig verkaufen?
<p><u>Gemeinsam Premiumprodukte verkaufen - Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Fahrer*innen:</u> Sie wollen als kompetenter und verlässlicher Partner Ihrer Kunden wahrgenommen werden? Nutzen Sie dieses Training, bringen Sie alle Mitarbeitenden mit Kundenkontakt zusammen und formen Sie ein Team.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rollenklarheit schaffen und verstehen • Teamübungen • Konsistente Kundenkommunikation • Reklamationsbearbeitung • Premiumprodukte und Service erfolgreich verkaufen • Gegenseitiger Austausch von Tipps und Tricks

Mineralölbranche

Produkt- und Verkaufskennnisse erwerben und ausbauen

<p><u>Training on Tour speziell für Fahrer*innen:</u> Noch erfolgreichere Kundengespräche vor Ort beim Kunden führen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Auffrischung Produktkenntnisse Heizöl Sortiment • Kundenansprache und Argumente Vorort für Premiumprodukte • Kundenfreundlichkeit, persönliches Engagement und zufriedene Kunden • Kommunikation mit dem Kunden: Worauf ist zu achten? • Kundenfragen rund um die Ölheizung
<p><u>OilFox, der intelligente Füllstandmesser für den Heizöltank:</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mit der OilFox-App hat man jederzeit Zugriff auf seinen aktuellen Heizölstand, die aktuellen Marktpreise und die historische Preisentwicklung. • Dank der intelligenten Tanküberwachung und der individuellen Verbrauchsprognose kann der Kunde jederzeit sehen, wie lange sein Heizöl noch reicht • Sobald etwas Wichtiges passiert, z.B. wenn sich der Füllstand dem Ende neigt oder der Heizöllieferant ein günstiges Heizöl-Angebot anbietet, meldet sich die App • Vom Handy direkt neues Heizöl bestellen mit nur einem Klick.
<p><u>Dauer:</u></p>	<p>Nach Absprache</p>