



Dansk Bilbrancheråds Bilsælgeruddannelse

Dansk Bilbrancheråd tilbyder, i samarbejde med Business College Syd (Mommarmark), en bilsælgeruddannelse til rådets bilsælgende medlemmer.

Uddannelsen er en kursusrække med fire moduler af hver to dages varighed, der omhandler de områder, hvor salget kan optimeres, men også de områder, man skal være opmærksom på for at undgå tvister med kunderne efterfølgende.

Der vil efter undervisningen, den første dag, være networking ifm. et aftenarrangement.

Det vil være muligt at tilmelde sig modulerne enkeltvis eller tilmelde sig den samlede uddannelse.

Bilsælgeruddannelsen egner sig derfor både til medlemmer, der udelukkende har bilsalg, men også til medlemmer, der blot sælger ganske få biler om året.

Sted

Business College Syd, Mommarmark Handelskostskole, Mommarmarkvej 374, 6470 Sydals.

Uddannelsens indhold

Modul 1 – 13. - 14. november 2024 - Mersalg i butikken

1. Rådgivning og salg af el-og hybridbiler
 - a. Kunderne har taget elbilerne til sig, men der er stadig mange emner de er usikre på. Vi berører nogle af de emner som kunden forventer at sælger kan svare på. Fordomme, sikkerhed, udskiftning af batterier osv.
 - b. Måden vi behovsafdækker elbilkunden er meget anderledes end vi er vant til, det arbejder vi med på kurset.
2. Brug af Sociale medier i salget
 - a. Hvorfor er SOME vigtigt?
 - b. Hvordan laver man et godt opslag
 - c. Hvad skal jeg være opmærksom på i forhold til lys, lyd og formater?

Modul 2 - 10. - 11. marts 2025 – Produkt- og kundevejledning i handelsvirksomheden

1. Finansiering /Leasing
 - a. Besøg af jeres samarbejdssamarbejder
 - b. Mer salgs af finansiering
2. Afgifter
 - a. Brugtvoignsberegning
 - b. Avance beregning

Modul 3 – 04. - 05. juni 2025 – Markedsføringsplanen i detail- og handelserhvervet

1. Serviceaftale
 - a. Snyder jeg kunden eller er det god service?
 - b. Hvorfor skal tilbyde det til mine kunder?
 - c. Hvordan sælger jeg det?
2. Jura
 - a. Hvis du gør som du plejer kan det blive dyrt
 - b. Vi arbejder med forskellige cases fra "virkeligheden"
 - c. Du bliver klogere på nogle af de faldgruber som kan koste dig dyrt
 - d. Lars Ellegaards program som vi kender fra salgsrådgiver uddannelsen

Modul 4 – 25. - 26. august 2025 - Sociale medier som markedsføringskanal

1. Kunderejsen
 - a. Hvad er en kunderejse?
 - b. Hvordan sørger jeg for at kunderne kommer igen?
2. Kundetyper
 - a. Kunder er forskellige og skal behandles forskelligt.
 - b. Du bliver klogere på dig selv og på dine kunder
 - c. Vi arbejder med behovsafdækning og værdibaseret salg
 - d. Du kan opnå et nemmere salg

Pris

Prisen for kursister i AMU-målgruppen er 416,00 kr. pr. kursist. For kursister uden for AMU-målgruppen er prisen 1.329,90 kr. pr. kursist.

Forplejning udgør 310,00 kr. + moms pr. kursist pr. dag.

Overnatning er gratis for kursister i AMU-målgruppen. For øvrige er prisen 550,00 kr. + moms pr. overnatning.

Prisen på aftenarrangementet er 550,00 kr. + moms.

For kursister i AMU-målgruppen kan I søge lønrefusion på 940,00 kr. pr. dag, hvis kursisten får løn under kurset.

Afmeldegebyr

Udebliver en kursist på kursusdagen, opkræves et gebyr på 2.500,00 kr. pr. kursist.

Frameldes en kursist senere end 6 hverdage før kursusstart, opkræves 1.500,00 kr. pr. kursist.

Tilmelding

Tilmelding skal ske til advokatfuldmægtig Rasmus Hjelmer Hansen på rsh@dbr.dk eller tlf. 22924399.