

Hobby-Händlerschulung auf höchstem Niveau

Regelmäßige Fortbildung und kontinuierliche Schulung der Handelspartner sind bei Hobby seit vielen Jahren fester Bestandteil der Firmenphilosophie. In aufwändigen Seminaren und Workshops werden alle für die Kundenbetreuung wichtigen Inhalte vermittelt und vertieft. Am Ende der intensiven zweiwöchigen Schulung müssen sich alle Teilnehmer einer strengen Abschlussprüfung unterziehen. Wer sie erfolgreich meistert, wird mit einem Zertifikat belohnt.

Fockbek, April 2018 – Die Themen, Anforderungen und Aufgabenstellungen der Hobby Verkäufer-Zertifizierung sind nicht nur sehr umfangreich, sondern auch überaus anspruchsvoll. In der ersten Woche der insgesamt zweiwöchigen Schulung ist Fockbek Ort des Geschehens. Im Hobby-Wohnwagen- und Reisemobilwerk – also direkt am Produktionsstandort – lernen die Teilnehmer sämtliche Produkte der Marke detailliert kennen. Sie setzen sich in dieser Zeit mit allen Baureihen und ihren einzelnen Modellvarianten und Ausstattungslinien intensiv auseinander, machen eigene Probefahrten mit Reisemobilen und Caravan-Gespansen und erhalten darüber hinaus Einblick in die Produktionsabläufe beider Fahrzeuggattungen.

„Der Blick hinter die Kulissen, das Wissen, wie unsere Fahrzeuge gefertigt werden, wie sie aufgebaut und technisch ausgestattet sind – also das gesamte Know-how rund um die Marke Hobby und ihre Modelle – ermöglichen es dem Verkäufer später, seine Kunden im eigenen Betrieb individuell und kompetent zu beraten. Und genau das ist unser Anliegen: Wir möchten, dass unsere Kunden von unseren Handelspartnern optimal betreut werden“, erklärt Oliver Schnepel. Er ist bei Hobby Leiter des Vertriebsinnendienstes und in dieser Funktion auch für die Verkäufer-Schulung zuständig. „Um intensives Lernen und effektives Training zu ermöglichen, ist das Seminar von vornherein auf 12 Teilnehmer begrenzt“, fügt Oliver Schnepel hinzu.

Die einzelnen Inhalte und Themen werden sowohl durch Hobby-Mitarbeiter als auch durch externe Referenten vermittelt. Langjähriger Kooperationspartner von Hobby im Bereich Schulung ist die Firma Lech-Training. Inhaber Marc-Ulrich Lech ist nicht nur Vertriebstrainer und Diplom-Wirtschaftspädagoge, sondern auch ausgewiesener Bran-

chenkenner. Neuer Hobby-Kooperationspartner ist seit kurzem auch die Fahrzeugakademie Schweinfurt. In ihren Räumen findet die zweite Schulungswoche statt, in der es vor allem darum geht, das bisher Gelernte unter praxisnahen Bedingungen anzuwenden. Etwa beim so genannten „Mystery-Shopping“, bei dem die Teilnehmer in die Rolle eines potenziellen Kunden schlüpfen. Mit dem zuvor selbst erstellten Kundenprofil geht es dann auf Shopping-Tour, beispielsweise zu einem Kfz-Händler, bei dem man vorgibt, ein neues Auto kaufen zu wollen. Dadurch wird es den Teilnehmern möglich, die eigene Rolle als Verkäufer aus der Perspektive des Käufers wahrzunehmen und gegebenenfalls selbstkritisch unter die Lupe zu nehmen.

Aber auch andere für Verkäufer wichtige Themen wie die Fahrzeugfinanzierung oder die Präsentation des eigenen Modellangebots durch attraktive und aussagekräftige Fotos sind Bestandteile der Hobby-Schulung.

Am Ende wird es für die 12 Teilnehmer noch einmal richtig ernst. Dann gilt es nämlich, sich auf die Abschlussprüfung vorzubereiten. Dabei hilft eine eigens für die Schulung entwickelte Lern-App mit allen Prüfungsaufgaben. Wer sie erfolgreich bewältigen kann und die Prüfung besteht, zählt zukünftig zum erlesenen Kreis der zertifizierten Verkäufer. Eine hohe Auszeichnung, die auch dem Kunden signalisiert, dass er bei diesem Verkäufer in guten Händen ist.