

E-Mobility Exzellenz

Zielgruppen- und levelbezogener Lernpfad: Vertrieb

Lernpfadorientierung*

E-Mobility Strategie Workshop – Kick-Off

Strategie Workshop – Kick-Off

Vom IST zum Ziel – mit Know-how und Klarheit

Im interaktiven Tages-Workshop mit Ihren Entscheidern vermitteln wir praxisnahes E-Mobility-Wissen und entwickeln einen strategischen Fahrplan – passend zu Standort, Team und Zielbild.

Inhalt:

- Management Workshop mit Entscheidern,
- Abgleich Chancen und Risiken
- Aufsetzen einer E-Mobility Strategie
- Ableitung erster Aktivitäten

Eignet sich hervorragend als Projektstart im Unternehmen.

Zielgruppe: Management | Dauer: 1 Tag | Teilnehmer: 12 max. | Sprache: DE+EN

E-Mobility Basis Training

E-Mobility Basis Training

Da viele Mitarbeiter noch wenig Erfahrungen mit der E-Mobilität hatten, klären wir hier faktenbasiert über die Entwicklung und den Status der E-Mobilität heute auf. Ressentiments werden widerlegt, echtes Fachwissen geschult. Nach dem Basistraining verfügen die Teilnehmer über das Grundwissen welches E-Mobility Kunden schon heute erwarten.

Inhalt:

- Historie
- Rohstoffe und Umwelt
- Batterietechnik
- EV-Ökosystem
- TCO
- Sicherheit
- Zahlen-Daten-Fakten

Zielgruppe: Personen mit Kundenkontakt | Dauer: 180 Minuten, online | Teilnehmer: 20 max. | Sprache: DE+EN

E-Mobility Advisor Training

**Hinweis: Die chronologische Abarbeitung des Lernpfades wird empfohlen!*

E-Mobility Advisor Training

Ihre Verkäufer kennen das Produkt – doch E-Mobility-Kunden brauchen mehr als Fakten. Sie haben Fragen, Zweifel und Ängste. Im Advisor Training lernen Ihre Mitarbeitenden, diese Hürden gezielt abzubauen und aus Interessenten begeisterte Käufer zu machen. Das Ergebnis: mehr Vertrauen, mehr Abschlüsse, mehr Erfolg.

Inhalt:

- EV-Ökosystem
- Kundenbedürfnisse
- Beratung von EV-Interessenten
- State of Health
- Einkauf & Verkauf von EVs

Zielgruppe: Verkäufer & Berater | Dauer: 1 Tag | Teilnehmer: 15 max. | Sprache: DE+EN