

# Elektromobilität

## Grundlagenwissen und zur Beratung im Kundengespräch

### Zielgruppen- und levelbezogener Lernpfad: Sales



B

#### Kapitel 9: Basistraining E-Mobility 4 Sales

- Marktanalyse und Bewertung der politischen Rahmenbedingungen mit Zukunftsprognose
- Kundenansprüche im neuen Mobilitätsumfeld
- Ökologische Gesamtbetrachtung der Elektromobilität im Vergleich zur traditionellen Antriebstechnik und zu anderen Alternativen

A

#### Kapitel 10: E-Mobility Advanced - Mitarbeiter mit Kundenkontakt

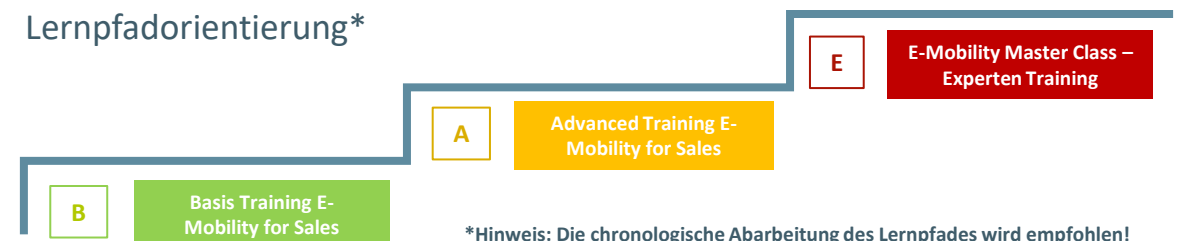
- Markt und besondere Ansprüche der E-Mobilitätskunden
- Batterie und Reichweite
- Ladung und Ladeinfrastruktur
- Total Cost of Ownership – Elektromobilität
- Übersetzung technischer Themen in Kundensprache
- Argumentation Verkauf der vollen EV Wertschöpfung, Aftersales (Wallbox, Installation, Zubehör, Micromobility)

E

#### Kapitel 11: Von Profis für Profis die E-Mobility Master Class / Experten Training

- Auswahl relevanter E-Mobility Partner
- Networking im E-Mobility Umfeld
- Professionelle E-Mobility Akquise im Bereich KMU
- Mobility Teamführung anhand relevanter KPIs

### Lernpfadorientierung\*



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

Zielgruppe:/Level: **B**asic – **A**dvanced – **E**xpert