

Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen

5 Gründe für einen Kursbesuch

Die Elektromobilität erobert Schritt für Schritt mehr Marktanteile. Die Vielfalt und Komplexität der unterschiedlichen Antriebssysteme können überwältigend wirken. Neben einem gezielten Fachwissen ist es für Garagisten wichtig, die Verkaufs- und Beratungskompetenzen im Bereich der Elektromobilität zu schulen und zu stärken. Beat Geissbühler leitet dazu 2022 zwei Kurse der AGVS Business Academy und erklärt in fünf Punkten, warum sich eine Teilnahme lohnt. **Max Fischer**



Beat Geissbühler weiss, auf was es bei der Kundenberatung rund um Elektromobilität ankommt. Foto: STFW

Der Kurs «Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur» im März 2022 war ein voller Erfolg. Am 29. November 2022 wird er zum zweiten Mal dieses Jahr stattfinden. Beat Geissbühler, Leiter Bildung Fahrzeugtechnik Schweizerische Fachschule Winterthur (STFW), nennt fünf Dinge, die in der Verkaufs- und Beratungskompetenz essenziell sind und erklärt, was dabei im Kurs speziell vertieft wird.

1. Ladeinfrastruktur verstehen: Die Ladeinfrastruktur rund um Elektrofahrzeuge ist komplex und sehr unterschiedlich. Händler und Garagisten müssen wissen, was sie den Kunden für Lösungen verkaufen und welche Ladeinfrastruktur für welches Bedürfnis geeignet ist. Am Kurs-tag werden die unterschiedlichen Ladelösungen aufgezeigt und ausserdem Fragen rund um Ladezyklen und Batteriekapazitäten der Elektrofahrzeuge geklärt.

2. Beratungskompetenz stärken: Eine saubere Bedarfsabklärung beim Kunden ist das A und O. Auch wenn die Elektromobilität viele Vorteile mit sich bringt, ist sie nicht unbedingt die perfekte Lösung für jedermann und jederfrau. Alternativen zu rein elektrischen Fahrzeugen sind neben konventionellen Antrieben mit Verbrennungsmotoren auch Fahrzeuge mit Hybrid- und Plug-in-Hybridantrieb. Bei einer erfolgreichen Beratung geht es darum, den Kunden abzuholen und ihm plausible Optionen aufzuzeigen. Im Kurs wird vertieft auf Vor- und Nachteile der verschiedenen Antriebe eingegangen und zugleich die Beratungskompetenz der Teilnehmenden gestärkt.

- 3. Kosten einschätzen:** Was kostet eine Batterieladung Strom eigentlich? «Strom ist günstiger als Benzin und Diesel.» – diese Aussage ist zwar nicht falsch, kann aber trotzdem in die Irre führen. Denn öffentliche Ladestationen sind nicht immer kostenlos und oft sogar teurer, als viele vermuten. Kostenrechnungen rund um die Elektromobilität sind daher auch Teil des Kurses.
- 4. Energieetiketten erklären:** Wie entstehen Energieetiketten und was für Faktoren beeinflussen diese? Am Kurs-tag wird erklärt, wie die Werte für die Energieetiketten berechnet werden und warum der Verbrauch meist höher liegt, als die Etikette verspricht.
- 5. Trends auf dem Markt kennen:** Trends auf dem Markt zu kennen und erkennen, ist ebenfalls wichtig, um potenzielle Käufer kompetent zu beraten. Im Kurs werden daher aktuelle und vergangene Trends rund um die Elektromobilität besprochen. <

Kursanmeldung

Für den Kurs «Verkauf und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur» am 29. November 2022 im The Valley in Kempthal sind noch Plätze verfügbar. Chance nicht verpassen und Wissens-Akku vollladen! Weitere Informationen und den Link zur Anmeldung finden Sie hier:



Jetzt anmelden!