



## PRESSEMITTEILUNG

### **NEUE PRAXISNAHE SEMINARE DES PIRELLI TYRE CAMPUS**

#### **Im Mittelpunkt: Verkaufsgespräche und die Geschäftsstrategie.**

München, 03. Juli 2018 - Aktuell und praxisnah sind die Angebote des Pirelli Tyre Campus auch im zweiten Halbjahr 2018. „Mit drei neuen Seminaren im Programm starten wir in die kommenden sechs Monate“, erläutert Norbert Allgäuer-Wiederhold, Leiter der hauseigenen Trainingsakademie von Pirelli Deutschland.

Speziell an Kundenberaterinnen und Kundenberater im Reifenhandel, die noch am Anfang ihrer Karriere stehen, richtet sich die Vertriebschulung *Kommunikation und Verkaufsgespräch (Grundlagen)*. „Mit Blick auf die nächste Winterreifen-Saison werden wir den Teilnehmern vermitteln, wie sie sich beim ersten Kundenkontakt richtig verhalten. Wir schulen ihre Fähigkeiten der verbalen, aber auch der nonverbale Kommunikation und geben ihnen Argumentationsmuster an die Hand.“ Weitere Themenschwerpunkte des Seminars bilden die Verhandlungstechniken, der Umgang mit Einwänden der Kunden sowie die Fähigkeit, Beratungsgespräche zu einem positiven Abschluss zu führen, dem Verkauf von Reifen und Serviceleistungen.

An Kundenberater, Marketing-Verantwortliche sowie Inhaber und Geschäftsführer gleichermaßen wendet sich das Seminar *Perfect Fit: Reifen in der Erstausrüstung - Schlüsselfaktor für Funktion und Verkauf*. Im Mittelpunkt der Veranstaltung steht der besondere Wert von OE-Reifen für die Automobilindustrie wie auch für den Reifenhandel. „Nach einem kurzen Abriss der Evolution von Fahrzeug und Luftreifen wenden wir uns der besonderen Bedeutung des Reifens als sicherheitsrelevantem Bauteil eines Autos zu“, skizziert Norbert Allgäuer-Wiederhold den Einstieg in die Schulung. Im Detail werden entscheidende Aspekte der Reifenentwicklung erörtert, Unterschiede in der Konstruktion eines Pneus dargestellt sowie deren Auswirkung auf dessen Eigenschaften erläutert. „Wir werden Beispiele spezieller Entwicklungen besprechen sowie die Merkmale homologierter Winterreifen im Detail kennenlernen.“

Die Präsentation wegweisender Pirelli Technologien für OE-Reifen wie Runflat, Seal Inside, das Pirelli Noise Cancelling System und Pirelli Cyber Tyre bilden den nächsten Schwerpunkt. Insbesondere die Kundenberater werden von den Hinweisen zu den gesetzlichen Vorgaben und Normen sowie zu den Betriebsvorschriften zur Reifennutzung profitieren. Im dritten Teil stehen die Marktentwicklung sowie die Bedeutung von OE-Reifen im Verkauf im Mittelpunkt.



Das dritte Neuangebot im Seminarprogramm heißt *Die Pirelli High Value Strategie: Wegbereiter für ein solides Reifengeschäft mit Zukunft*. Die Zielgruppe für dieses Seminar bilden die Inhaber und Geschäftsführer aus dem Reifenhandel. Nach einer Analyse der Marktentwicklung und der daraus resultierenden Daten werden die Module der Pirelli Strategie vorgestellt und deren Nutzen für die Reifenhändler erläutert.

Bewährte und häufig nachgefragte Technik-Trainings und Produkt-Schulungen für Pirelli Pkw- und Motorrad-Reifen sowie betriebswirtschaftlich orientierte Angebote komplettieren das umfassende Programm des Pirelli Tyre Campus auch im zweiten Halbjahr 2018 wieder.

„Mit den Inhalten ihrer praxisnahen Seminare bringen Norbert Allgäuer-Wiederhold und sein Team unsere Partner im Fachhandel immer wieder auf den jüngsten Stand der Reifentechnologie und der Kundenberatung“, betont Anderas Penkert, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing Pirelli Deutschland. „Dabei legen wir großen Wert auf Flexibilität und führen die Trainings nicht nur in den Räumlichkeiten unserer Kunden oder im Pirelli Werk in Breuberg durch. Alternativ können die Händler ihre Mitarbeiter auch mittels Webinare am PC schulen lassen oder unsere E-Learning-Plattform <https://tyrecampus.pirelli.com> nutzen.“

Über fachlich versierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verfügen, ist für eine professionelle Markt-Kommunikation ebenso erforderlich wie der Einsatz moderner IT-Systeme im eBusiness und wirkungsvoller Instrumente im Marketing. „Damit Fachhändler von diesen Tools profitieren können, stellen ihnen auch unsere Vermarktungskonzepte Key Point und DRIVER eine Fülle hilfreicher Leistungsbausteine zur Verfügung. Mit ihnen können sie attraktive Dienstleistungs- und Kommunikations-Angebote entwickeln, die sich passgenau auf den Bedarf und die Anforderungen ihrer Kunden zuschneiden lassen.“ Ihr Einsatz, davon ist Andreas Penkert überzeugt, trage wirkungsvoll dazu bei, die Marktposition der Händler zu festigen und auszubauen.