

**WEITER-  
BILDUNG**

# **AUTOMOTIVE & MOBILITY BERATER:IN**

// ZERTIFIKAT  
// BERUFSBEGLEITEND  
// 6 TAGE



# AUTOMOTIVE & MOBILITY BERATER:IN

## ZERTIFIKATSLEHRGANG



### PROFIL DES LEHRGANGS

In diesem 6-tägigen Lehrgang stehen professionelle Verkaufsfähigkeiten und Soft Skills genauso im Fokus wie eine gezielte Ausrichtung auf die sich entwickelnde Mobilitätslandschaft. Expert:innen aus Wissenschaft und Praxis vermitteln nicht nur die Grundlagen für einen erfolgreichen Kundenkontakt und Verkauf, sondern berücksichtigen auch die dynamischen Veränderungen in der Mobilitätsbranche.

Die Teilnehmenden erlangen somit ein solides Grundverständnis für die Abläufe im Automotive Bereich und werden gezielt auf die Herausforderungen und Chancen in der Mobilitätsindustrie vorbereitet. Neben den Basiskompetenzen für den direkten Kundenkontakt werden auch Themen wie moderne Mobilitätskonzepte, Elektromobilität, autonomes Fahren sowie deren Auswirkungen auf den Verkaufsprozess behandelt.

Zusätzlich zu den bereits genannten Inhalten werden spezifische Aspekte der Automotive- und Mobilitätsbranche hervorgehoben, darunter die Integration von Customer Relationship Management (CRM)-Systemen im Kontext der sich wandelnden Mobilitätsanforderungen. Zeitmanagement, Marketingstrategien und der digitale Kundenkontakt werden nicht nur im allgemeinen Verkaufsumfeld, sondern auch im speziellen Bezug zur Mobilitätsbranche erklärt und durch praktische Übungen vertieft.

### PROGRAMM

#### Strukturen und Überblick in der Automotive- und Mobilitätsbranche

- >> Einführung in die Strukturen und aktuellen Entwicklungen
- >> Überblick über moderne Mobilitätskonzepte

#### Vertriebs- & Beratungsprozesse

- >> Grundlagen des erfolgreichen Verkaufs
- >> Beratungstechniken und Kundenkontakt
- >> Anpassung der Verkaufsstrategien an die neuen Mobilitätsanforderungen

#### Multi-Channel-Verkaufsmarketing

- >> Integration moderner Technologien in den Verkaufsprozess
- >> Digitaler Kundenkontakt und CRM-Systeme
- >> Marketingstrategien für verschiedene Vertriebskanäle

### INFOS & ANMELDUNG

Details, Termine, Curriculum und Anmeldung auf unserer Website.

Scannen oder klicken >>



### PROGRAMMNUTZEN

- >> Kompakter & praxisnaher Lehrgang
- >> Einzigartiger Branchenfokus
- >> Umfassender Überblick über die Mobilitätslandschaft
- >> Ganzheitliches Verständnis für Verkaufsprozesse
- >> Integration von modernen Technologien
- >> Sicher im Kundenkontakt
- >> Anerkanntes Hochschulzertifikat

### ZIELGRUPPE

Personen in der Automotive- und Mobilitätsbranche; Junior-/Senior-Berater:innen; Quereinsteiger:innen

### ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

- >> Berufserfahrung in kaufmännischen Bereichen
- >> Automobil-Verkäufer:in mit vorhandener Junior- oder Senior-Ausbildung
- >> Quereinsteiger:innen mit technischem und kaufmännischem Bildungshintergrund

### FAKTEN

DAUER & ORGANISATION: 6 Tage

UNTERRICHTSSPRACHE: Deutsch

ABSCHLUSS: Zertifizierte:r Automotive & Mobility Berater:in mit 5 ECTS

ORT: Kufstein

KOSTEN: € 2.100,00 zzgl. € 300,- Prüfungsgebühr (Gebührenanpassungen vorbehalten)

### KONTAKT

#### Wissenschaftliche Leitung

Prof. (FH) Dr. Kristina Kampfer  
+43 5372 71819 200  
[Kristina.Kampfer@fh-kufstein.ac.at](mailto:Kristina.Kampfer@fh-kufstein.ac.at)



#### Kontaktperson & Anmeldung

Georg Greiderer  
+43 5372 71819 201  
[business-school@fh-kufstein.ac.at](mailto:business-school@fh-kufstein.ac.at)

