



Forum 5:

Services / Handel

„Welche Kompetenzen sind beim Verkauf von E-Fahrzeugen wichtig?“



kfzgewerbe.de



- 1. Was sind die zentralen Entwicklungslinien?**
- 2. Was sind die verkäuferischen Herausforderungen?**
- 3. Welche Kompetenzanforderungen sind damit verbunden?**



Schlagzeilen

„Autohändler drohen bei E-Autos leer auszugehen“

„Der klassische Autohandel wird bei der E-Mobilität schrittweise an Bedeutung verlieren“

„Branchenexperten erwarten indes, dass die Autohäuser zunehmend zu Servicestationen mutieren, während der Verkauf in die Hände der Hersteller gerät“

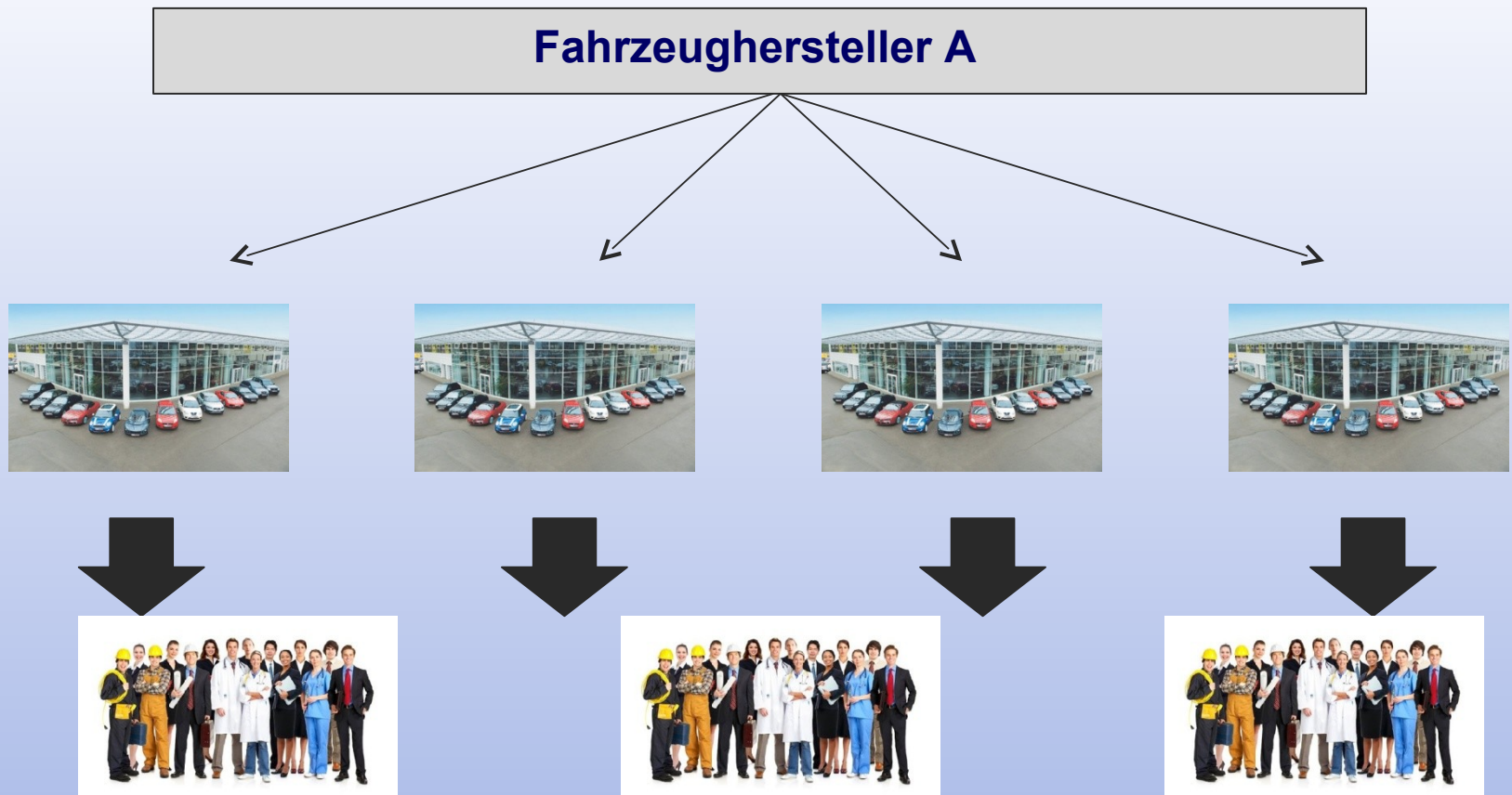
„Dem Mieten und Leasen des Fahrzeugs wird eine höhere Bedeutung beikommen als heute schon“

„Nahezu alle PKW-Anbieter arbeiten daher an neuen Vertriebskonzepten, um in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein“



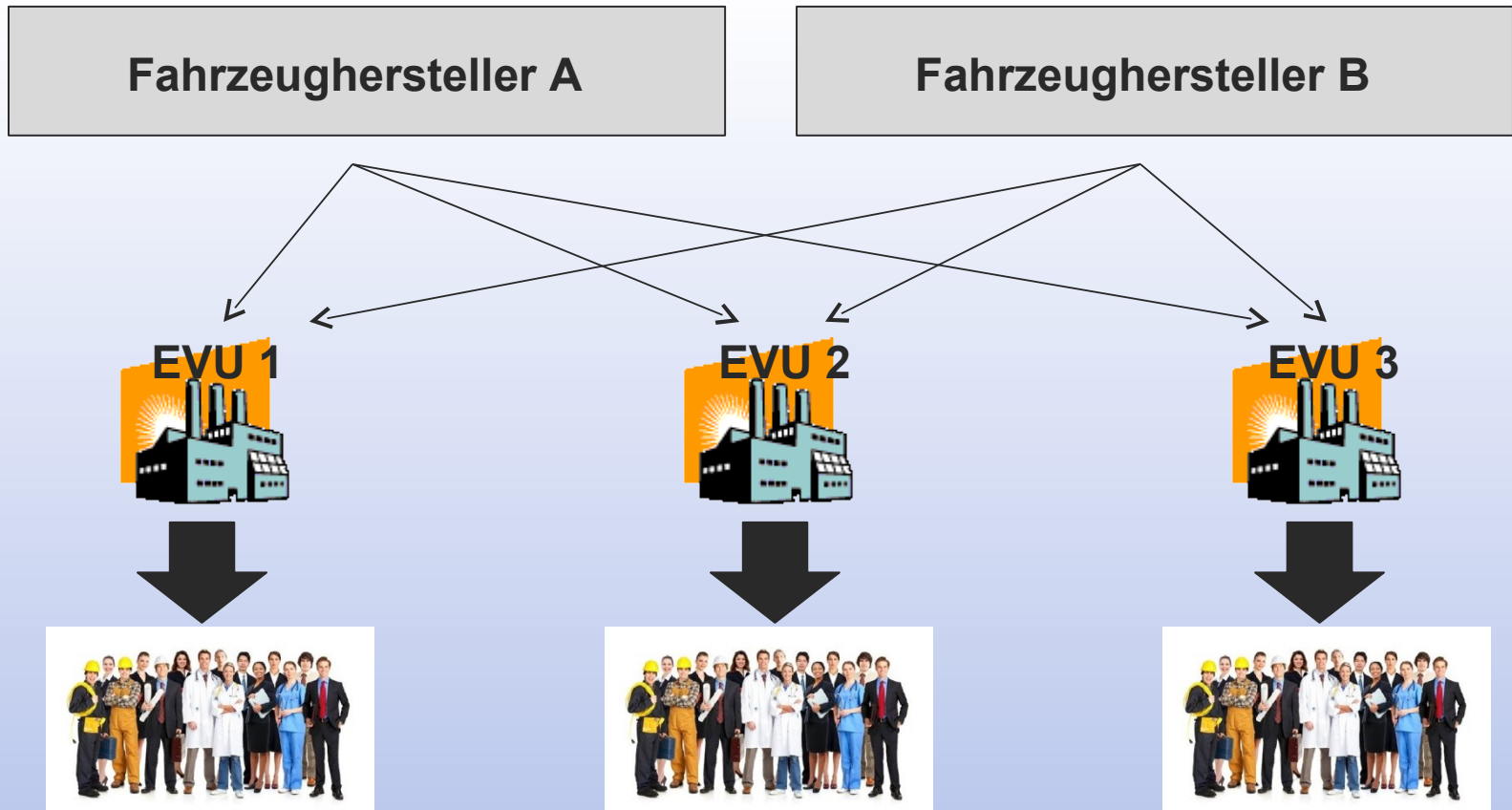
Mögliche Vertriebsmodelle

Vertrieb über ein Netz autorisierter Händler:



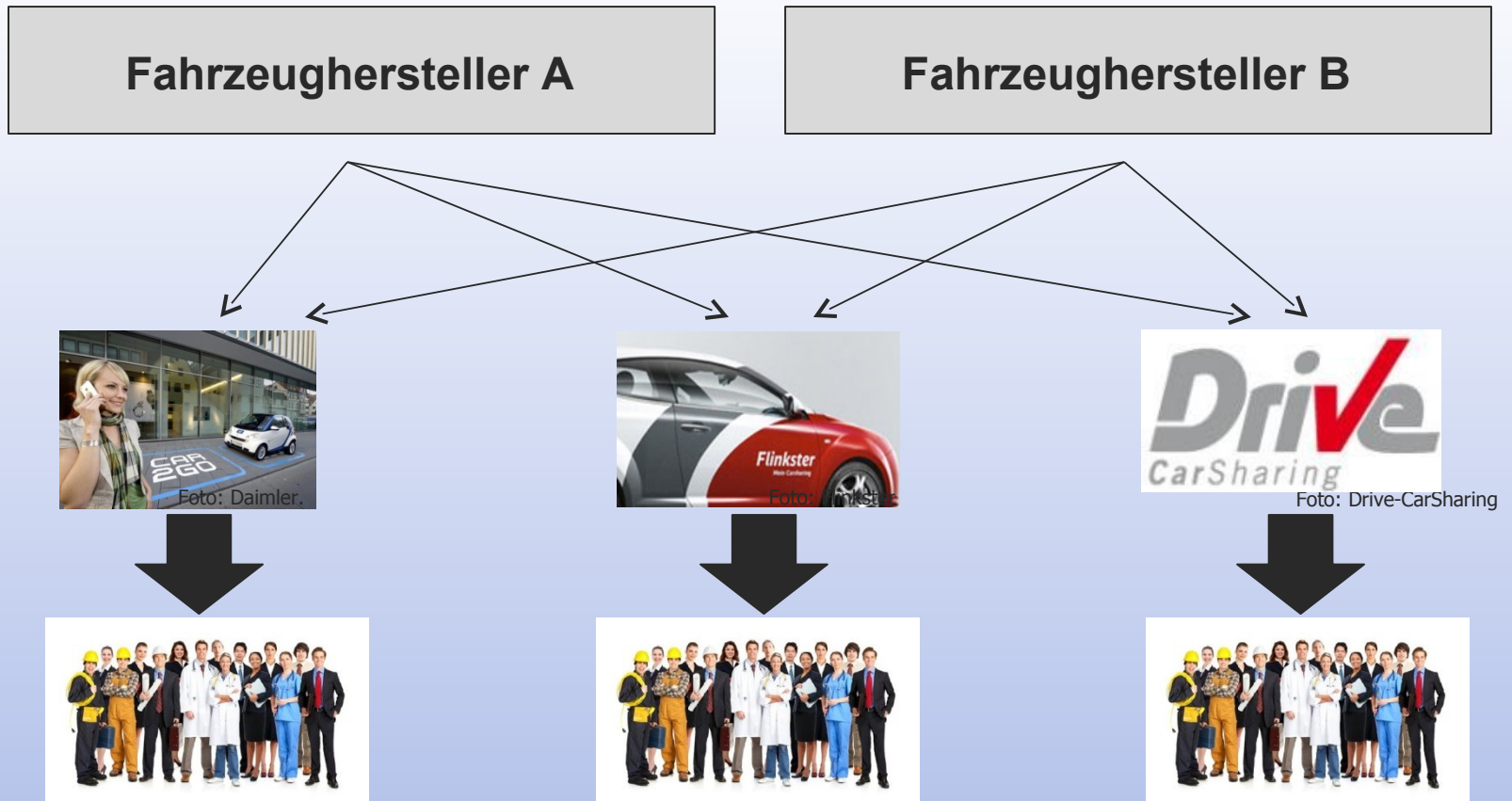


Vertrieb über Energieversorger:





Verkauf von Mobilität über Car-Sharing Flotten:





Vertrieb über das Internet:

z. B. <http://www.scion.com>

Fahrzeughersteller A





Vertrieb über Kooperationen:



**Kombi-Paket:
Haus + Auto**
(inkl. Ladestation,
Photovoltaikanlage,
etc.)





1. Was sind die zentralen Entwicklungslinien?

- Anteil von E-Fahrzeugen bei über 3 Mio. Neuzulassungen deutlich steigern**
- traditionellen Vertriebsweg über Händler forcieren**
- Verkauf neuer Mobilitäts-Modelle**
- neue Geschäftsstrategien mit Energieversorgern erarbeiten**
- „Know-How“ Transport zu den Mitarbeitern**



2. Was sind die verkäuferischen Herausforderungen?

- Verkaufsräume für E-Fahrzeuge mit Infrastruktur schaffen**
- E-Mobilitätsspezifische Verknüpfung von Vertrieb und Service**
- E-Mobilitäts-Bedarf erkennen und verkaufen**



3. Welche Kompetenzanforderungen sind damit verbunden?

Ausbildung: Automobilkaufmann/-frau

Schwerpunkt „Vertrieb“:

- **E-spezifische Bedarfsanalyse erlernen**
- **Funktionsweisen erläutern**
- **Ladesysteme erläutern**
- **Kompetenzanforderungen an:**
 - **Ausbilder**
 - **Verkäufer**
 - **Berufsschullehrer**
 - **Hersteller**
 - **Prüfungen/ Prüfer**



3. Welche Kompetenzanforderungen sind damit verbunden?

Weiterbildung: „Geprüfte/r Automobilverkäufer/in“

- **E-Modellpalette kennen**
- **E-Funktionsweise verkaufen**
- **E-spezifische Bedarfsanalyse ermitteln**

Kompetenzanforderungen: -„Hersteller-Schulungen“

- **Qualifizierungsmaßnahmen**
- **Schulungsmaterialien**
- **Prüfer / Prüfungen**



**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!**



kfzgewerbe.de