



GP-INTERNATIONAL

C O N S U L T I N G R E D E F I N E D

E-Mobility Exzellenz

Zukunft sichern. Geschäft stärken.

Mit gezielten Maßnahmen zur
E-Mobility Exzellenz

Die Herausforderung

EV-Gebrauchtwagen stehen. Und kosten / EV-Neuwagen werden mit geringen Margen verramscht

Immer mehr gebrauchte E-Fahrzeuge bleiben länger auf dem Hof – sie binden Liquidität, verunsichern Kunden und überfordern viele Verkaufsteams.

EV-Neuwagen finden nicht die notwendigen Abnehmer, um die Verkaufsziele zu erreichen.

Der EV-Bestand wächst – aber das Wissen im Verkauf wächst nicht mit.

Unsere Lösung

Wir machen Ihre Teams fit für den EV-Markt

Unser modulares Trainingskonzept bereitet Ihre Mitarbeitenden zielgenau auf die Herausforderungen im elektrifizierten Gebrauchtwagenvertrieb vor – markenoffen, praxisnah, mit echtem Verkaufsfokus. Ob kleines Autohaus oder große Gruppe: Wir liefern Klarheit, Argumente und Verkaufskompetenz.

Der Strategie Kick-Off

Der EV-Strategie Workshop



Zielgruppe: Management
Dauer: 1 Tag vor Ort
Teilnehmer: Max. 12

Vom IST zum Ziel – mit Know-how und Klarheit

Im interaktiven Tages-Workshop mit Ihren Entscheidern vermitteln wir praxisnahes E-Mobility-Wissen und entwickeln einen strategischen Fahrplan – passend zu Standort, Team und Zielbild.

Inhalt: Management Workshop mit Entscheidern, Abgleich Chancen und Risiken, Aufsetzen einer E-Mobility Strategie, Ableitung erster Aktivitäten.

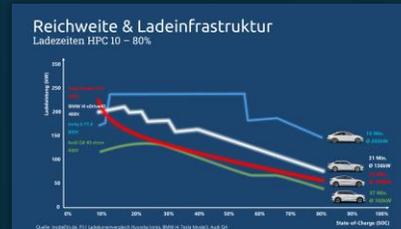
Eignet sich hervorragend als Projektstart im Unternehmen.

Die Trainingsmodule

E-Mobility Basistraining – den Kundenerwartungen entsprechen

Da viele Mitarbeiter noch wenig Erfahrungen mit der E-Mobilität hatten, klären wir hier faktenbasiert über die Entwicklung und den Status der E-Mobilität heute auf. Ressentiments werden widerlegt, echtes Fachwissen geschult.

Nach dem Basistraining verfügen die Teilnehmer über das Grundwissen welches E-Mobility Kunden schon heute erwarten.



3. Batterie & Kosten

Geringes Know-how für EV-Besitzer

Modell	NEULIEFERGARANTIE	BATTERIEGARANTIE	ANMERKUNGEN
Volvo	3 Jahre / 100.000 km	8 Jahre / 160.000 km	Bei 80% Batteriekapazität nach 8 Jahren
Saab	3 Jahre	8 Jahre / 160.000 km	100% POB
Mercedes	3 Jahre / 100.000 km	8 Jahre / 160.000 km	100% POB
Ford	3 Jahre / 100.000 km	8 Jahre / 160.000 km	100% POB
Peugeot	3 Jahre / 100.000 km	8 Jahre / 160.000 km	100% POB
Opel	3 Jahre / 100.000 km	8 Jahre / 160.000 km	100% POB
Jeep	3 Jahre / 100.000 km	8 Jahre / 160.000 km	100% POB

E-Mobility Basistraining

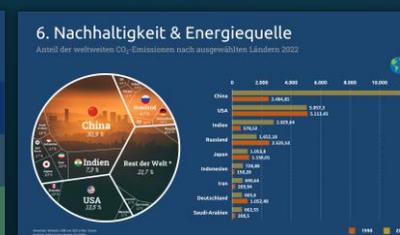
Trainerleitfaden

Lernziele
Die Teilnehmer

- verfügen über E-Mobility Grundwissen
- kennen die Vor- und Nachteile der E-Mobilität
- können einen Großteil von E-Mobility orientierten Kundenanfragen beantworten

Inhalte

- Antriebsarten
- Die Geschichte der E-Mobilität
- E-Mobilität in Deutschland
- Umwelt Aspekte
- Kreislaufwirtschaft und Rohstoffe
- Nutzungsphase des Akkus
- Laden
- Sicherheit
- Tipps & Tricks



Zielgruppe: Personen mit Kundenkontakt
 Dauer: 180 Minuten / Online
 Teilnehmer: Max. 20

Inhalt: Historie, Rohstoffe und Umwelt, Batterietechnik, EV-Ökosystem, TCO, Sicherheit, Zahlen-Daten-Fakten.

Die Trainingsmodule

E-Mobility Advisor Training – Überzeugen statt nur erklären

Ihre Verkäufer kennen das Produkt – doch E-Mobility-Kunden brauchen mehr als Fakten. Sie haben Fragen, Zweifel und Ängste. Im Advisor Training lernen Ihre Mitarbeitenden, diese Hürden gezielt abzubauen und aus Interessenten begeisterte Käufer zu machen. Das Ergebnis: mehr Vertrauen, mehr Abschlüsse, mehr Erfolg.



E-Mobility Recap

Seit wann gibt es E-Fahrzeuge
Welche Vor- und Nachteile haben die verschiedenen Antriebsarten
Wie heißt die Software Lösung für die Kundenberatung
Gibt es einen weiteren Verwendungszweck für die Traktionsbatterie
Welche Lademöglichkeiten gibt es für welchen Verwendungszweck

WHAT?

BATTERIE MANAGEMENT SYSTEM

Thermal Management

Idealtemperatur Gute Ladeleistung Schadensfreier Betrieb

Gruppenarbeit / Reichweite

Wir wollen mit unseren BEVs verschiedene Ziele erreichen.

WAS
Plant die Fahrt nach Fahrstrecke, Ladestufe (normal/Steep) der Ladet, die Zeit für die Gesamtdreiecke, die Kosten bei einem 0-100km/h von 60 Cest / kWh

WIE
Es gibt verschiedene Apps z.B. A Better Route Planner (ABRP), Plug Share, GoBE, Type E-modell, Reichweitenrechner

ZIEL
Die Teilnehmer können Strecken für EV planen, dabei wichtige Parameter berücksichtigen und dem Kunden erklären.

INHALT
• Internetische zu Routenplaner
• Planung einer Reiseoute inkl. notwendiger Stops

Gruppenarbeit an der Modulatorwand
Ergebnispräsentation am Ende der Aufgabe durch Teammitglieder
20 Minuten Vorbereitung
5 Minuten Präsentation

BEDÜRFNISPYRAMIDE NACH MASLOW

Es gibt Unterschiede

Selbstverwirklichung
Entwicklung seiner eigenen Talente/Interessen
Soziale Bedürfnisse
Bedürfnis nach Gemeinschaft, Kontakt, Partnerschaft, Liebe
Sicherheitsbedürfnisse
Planung der Zukunft, finanzielle Sicherheit
Physiologische Bedürfnisse
Nahrung, Drink, Sexuelle, Ruhe und Bewegung, Wohnung, Schutz, Körperliche Unversehrtheit

E-Mobility Advisor Trainerleitfaden

Lernziele

Die Teilnehmer ...

- Kennen die besonderen Bedürfnisse der E-Mobilitätskunden.
- beherrschen eine zielgerichtete Argumentation im Bereich E-Mobilität anwenden.
- kennen die Vorteile des E-Beraters und können diesen vor Kunde anwenden.
- haben ihre Kompetenz in den Bereichen Cross Selling und Abschlussicherheit gestärkt
- kennen das E-Mobility Ökosystem

Inhalte

- Recap und Vertiefung E-Mobility Basis Training
- Kundenbedürfnisse von E-Mobility Kunden und der Umgang damit
- E-mobilio E-Berater Funktion und Anwendung
- Methoden zur E-Mobility Kundenakquise
- Anwendung von SOH Zertifikaten

Zielgruppe: Verkäufer & Berater
Dauer: 1 Tag
Teilnehmer: Max. 15

Inhalt:
EV-Ökosystem, Kundenbedürfnisse, Beratung von EV-Interessenten,
State of Health, Einkauf & Verkauf von EVs,

Die Trainingspakete

Drei Pakete = passend zu Ihrer Unternehmensgröße (Alle Module individuell anpassbar)

Paket	Zielgruppe	Inhalte
SMALL	bis 50 zu schulender Mitarbeitenden	Präsenz-Workshop, Online-Modul, Verkaufstraining
MIDDLE	ab 100 zu schulender Mitarbeitenden	Wie oben + weitere Trainingssessions
LARGE	ab 250 zu schulender Mitarbeitenden	Wie oben + Train the Trainer mit internen Trainern (auf Wunsch), Nachhaltigkeitsbegleitung

Umsetzungsbeispiel (Middle)

Für Ihre Bedürfnisse anpassbar.

Präsenz Workshop: 12 Teilnehmer aus Management oder Fachverantwortung

Online Modul Basis: 80 Teilnehmer

Advisor Training: 45 Teilnehmer (Verkauf NW / GW, Serviceberater, Marketing)

Topic	Anzahl Max. Teilnehmer	Dauer	Zielgruppe	Anzahl Events für 100 Personen
Präsenz-Workshop,	12	1 Tag	Management	1
Online Modul	20	180 Min.	Personen mit Kundenkontakt	4
Advisor	15	1 Tag	Verkäufer / Berater	3
Konzeption		1 Tag	Individuelle Anpassungen	2

Topic	Monat 1	Monat 2	Monat 3
Präsenz-Workshop,	1		
Online Modul	3	1	
Advisor		2	1
Konzeption	2		

Jetzt ins Handeln kommen bevor der Bestand weiter wächst

Ob Einzelstandort oder Handelsgruppe – wir machen Ihre Teams verkaufsstark für den EV-Gebrauchtwagenmarkt. Lassen Sie uns 15 Minuten sprechen – und herausfinden, welches Modell zu Ihrem Haus passt.



Athos Giannelli

Founder & CEO

+49 178 458 9803

athos@gp-international.de

www.gp-international.de

