



PRESSEMITTEILUNG

Pirelli Tyre Campus 2020

Damit Reifenhändler ihren Kunden optimalen Reifenservice bieten können, erweitert Pirelli das Angebot seiner Reifenakademie

Neu im Programm: Seminare für ein wirkungsvolles Online-Marketing sowie Analysen zum Optimieren der Geschäftsstrategie.

München, 27. Februar 2020 – Was zeichnet erfolgreiche Reifenhändler aus? Fachkompetenz und Gewandtheit im Umgang mit Kunden gehören zweifellos dazu. Diese erfolgsentscheidenden Fertigkeiten vermitteln die Referenten des Pirelli Tyre Campus auch in diesem Jahr. 20 Angebote enthält das aktuelle Seminar-Programm der hauseigenen Trainingsakademie von Pirelli Deutschland. Jedes davon behandelt ein händlerrelevantes Thema und zeichnet sich durch seinen hohen Praxisbezug aus. „Zwölf bewährte Schulungen haben wir inhaltlich aktualisiert sowie acht neue Angebote entwickelt“, erläutert Norbert Allgäuer-Wiederhold, Pirelli Produktspezialist.

Dazu gehört das Seminar *Pirelli Premium Technologie „The Perfect Fit“* speziell für das Verkaufspersonal. Die Teilnehmer erhalten detailliertes Wissen über die Bedeutung homologierter Reifen. „Anhand stark praxisorientierter Hintergrundinformationen lernen sie, Kunden mit fundierten Argumenten über die Vorzüge von OE-Reifen zu informieren“, umreißt Norbert Allgäuer-Wiederhold den Inhalt des Trainings.

Bewährte Methoden der kundenorientierten und zeitsparenden Beratung am Telefon stehen im Mittelpunkt des Praxisseminars *Beratungserfolg im telefonischen Kundenkontakt*. Zu den Inhalten gehören unter anderem die *Kapitel Gewinnende Gesprächseröffnung, Kundenorientierte Nutzenargumentation, Konstruktive Einwand-Behandlung* sowie *Positives Gesprächsende*.

Professionelles Online-Marketing wird auch im Reifenhandel immer wichtiger. Darauf reagiert Pirelli mit drei neuen Schulungen: Im *Online-Marketing-Training* vermitteln die Referenten hilfreiches Basiswissen zu den wichtigsten Instrumenten, darunter die sozialen Medien, das Blogging sowie das E-Mail-, Mobile- und Affiliate-Marketing.

Das *Facebook Bootcamp* konzentriert sich allein auf die Kundenakquise und die Kundenpflege im größten sozialen Netzwerk. Und im Trainingsworkshop *Die Beson-*



derheiten der Kommunikation per Email lernen die Teilnehmer, das Potenzial dieses wichtigen Kommunikationskanals optimal zu nutzen.

Keine Seminare, sondern firmenindividuelle Prüfungen bilden den Schwerpunkt in der Rubrik *Analysen & Kennzahlen* des Pirelli Tyre Campus. Auch für diesen Bereich wurden drei neue Angebote entwickelt. Der *Price Check „Verbraucherpreise im eigenen Markt“* unterstützt den Kunden bei der Preisfindung und der Preispositionierung. „Er erhält eine aktuelle Übersicht lokaler Endverbraucherpreise inklusive der Servicepreise der von ihm ausgewählten Mitbewerber im jeweiligen Einzugsgebiet“, erläutert Norbert Allgäuer-Wiederhold das Angebot.

Für den *Store Check „Qualität aus Sicht der Kunden“* besuchen als Kunden getarnte Experten das Unternehmen sowie bis zu vier lokale Wettbewerber. Sie bewerten insbesondere das Verhalten und die Beratungskompetenz des Personals, die Optik in den Geschäftsräumen sowie die Wirkung der Warenpräsentation.

Beim *Business Check „Screening des Räder- und Reifengeschäftes“* erhalten die Auftraggeber eine strukturierte Analyse über die Performance ihres Unternehmens im Räder- und Reifengeschäft. Dazu prüfen Experten die Bereiche Service, Verkauf, Teile und Zubehör, Räderlager und Werkstatt. Ergänzend bewerten sie die internen Abläufe und Standards des Unternehmens auf Aktualität und Übereinstimmung.

Bewährte Technik-Trainings und Produkt-Schulungen für Pirelli Pkw- und Motorrad-Reifen komplettieren das Seminar-Programm 2020 des Pirelli Tyre Campus. Hinzu kommt ab dem zweiten Quartal 2020 die aktualisierte eLearning-Plattform des Tyre Campus (<https://tyrecampus.pirelli.com>). Sie enthält neue Inhalte und Lernpfade und ist für mobile Endgeräte optimiert.