

Elektromobilität Grundlagenwissen und zur Beratung im Kundengespräch

Zielgruppen- und levelbezogener Lernpfad: Sales

B

Basistraining E-Mobility 4 Sales

- Marktanalyse und Bewertung der politischen Rahmenbedingungen mit Zukunftsprognose
- Kundenansprüche im neuen Mobilitätsumfeld
- Ökologische Gesamtbetrachtung der Elektromobilität im Vergleich zur traditionellen Antriebstechnik und zu anderen Alternativen

A

E-Mobility Advanced - Mitarbeiter mit Kundenkontakt

- Markt und besondere Ansprüche der E-Mobilitätskunden
- Batterie und Reichweite
- Ladung und Ladeinfrastruktur
- Total Cost of Ownership – Elektromobilität
- Übersetzung technischer Themen in Kundensprache
- Argumentation Verkauf der vollen EV Wertschöpfung, Aftersales (Wallbox, Installation, Zubehör, Micromobility)

E

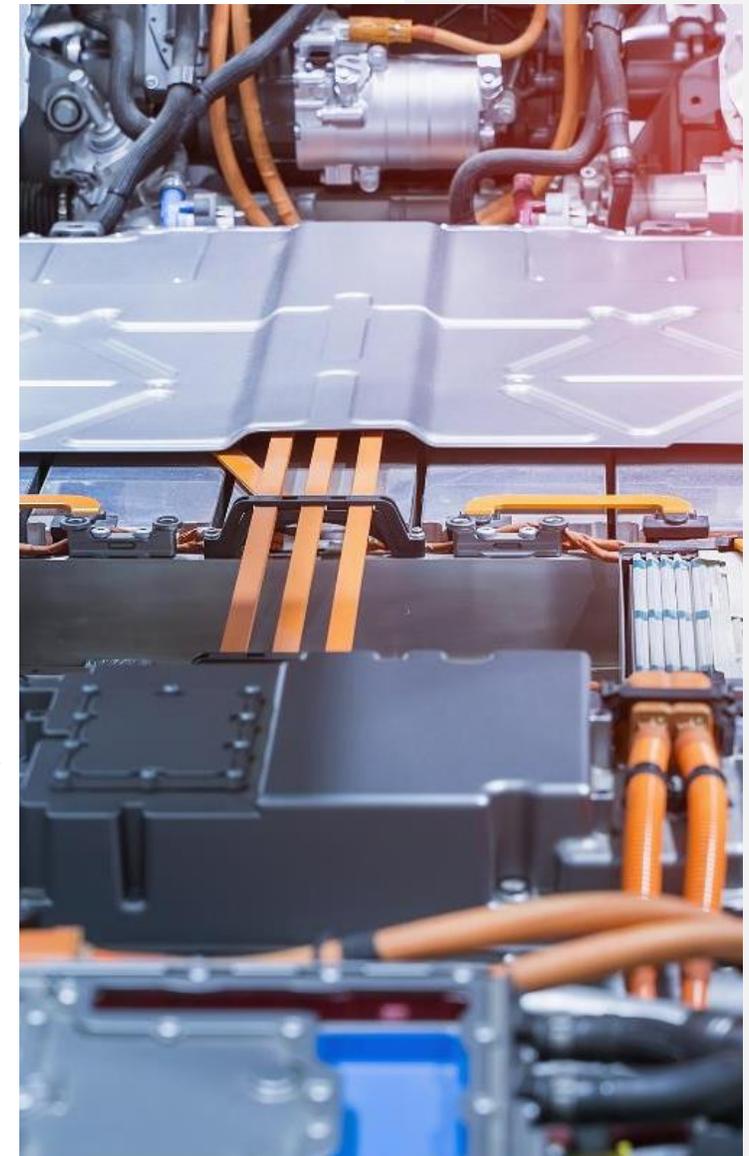
Von Profis für Profis die E-Mobility Master Class / Experten Training

- Auswahl relevanter E-Mobility Partner
- Networking im E-Mobility Umfeld
- Professionelle E-Mobility Akquise im Bereich KMU
- Mobility Teamführung anhand relevanter KPIs

Lernpfadorientierung*



*Hinweis: Die chronologische Abarbeitung des Lernpfades wird empfohlen!



Zielgruppe/Level: Basic – Advanced – Expert – Developer – OEM Specialist
Hinweis: Alle Module sind als eLearning und /oder praxisorientierte Online-Trainings konzipiert
Mehr Information: [Bertrandt Academy – aus der Praxis für die Praxis!](#)