

# Bilsælgertrainee

Branchegodkendt uddannelse

Uddannelse  
af nye  
salgskonsulenter

## Praktisk salgsuddannelse

- 】 Virksomhedstilrettede opgaver
- 】 Undervisning af brancheerfarne undervisere
- 】 Forelæsning af gæsteundervisere fra branchen
- 】 Viden om lovgivning, leasing og finansering
- 】 Erfaringsudvekslinger
- 】 Mulighed for lønrefusion



**Business** COLLEGE SYD



## Uddannelse til salgskonsulent, -rådgiver og bilsælger

### Ønsker du selv at uddanne dine nye salgskonsulenter?

Du har måske en mekaniker, der skal over i salgsafdelingen, eller også en ny medarbejder med en salgsbaggrund fra en helt anden branche? Så er dette branchegodkendte trainee-uddannelsesforløb noget for jer!

Den nye trainee ansættes typisk i et 2-3 årigt oplæringsforløb, og i denne periode gennemføres de fastlagte 7 moduler. 50 salgstraineer gennemfører hver år uddannelsen

Siden 2012 har Business College Syd, Mommark, i samarbejde med repræsentanter fra branchen gennemført 1-2 bilsælgerhold pr. år. Uddannelsesforløbet skal hjælpe branchen med at rekruttere, omskole og uddanne interne og nye medarbejdere. Det er ikke afgørende, om deltageren har flere års erfaring med bilsalg eller blot har været ansat i 1-2 måneder - til gengæld skal hans/hendes motivation og talent være på plads.

HR-chef Jesper Brahm Johansen, Ejner Hessel A/S:

” Vi har hos Ejner Hessel A/S valgt at uddanne en stor del af vores nye salgskonsulenter i stedet for blot at rekruttere blandt de etablerede konsulenter i branchen.

Siden 2012 har vi derfor sendt mere end 30 trainee's gennem uddannelsesforløbet i Mommark. Sammenholdt med vores grundige, interne oplæring er trainee-forløbet et rigtigt godt match. Langt de fleste af dem, vi har uddannet, er stadig ansat i virksomheden. ”

### Udgangspunktet din virksomhed

Uddannelsesforløbet baserer sig på et tæt samarbejde mellem deltageren, din virksomhed og skolen. På skolen inddrager deltagerne sin forretnings daglige udfordringer i løsningen af projekter og opgaver. Han/hun bliver undervist af brancheerfarne undervisere og får desuden besøg af gæsteundervisere og oplægsholdere fra branchen, der tilfører uddannelsesforløbet specialiseret viden om aktuelle emner og problemstillinger.

Gæsteundervisere er

- Direktør, Bo Jakobsen, Santander Consumer Bank
  - Direktør, Jesper Ratza, Autoproff
  - Direktør, Jakob Byskov, Byskov Biler
  - Seniorkonsulent, Jens Rytter, Biltorvet
  - Konsulent, Klaus Jakobsen, DBI-IT, Bilstatistik
  - Advokat, Lars Ellegard, Dansk Bilbrancheråd
  - Chefkonsulent, Karoline Thomsen, Bilbranchen
- + flere aktuelle og relevante oplægsholdere



## Netværk i fokus

I løbet af uddannelsesforløbets moduler bor deltageren på skolen og får dermed de bedste forudsætninger for at opbygge et stærkt netværk med de andre trainees. Der er ofte aftenaktiviteter, som giver mulighed for at fortsætte de faglige erfaringsudvekslinger i en social kontekst.

## Et spændende år

Uddannelsesforløbet består af en række moduler à 4-5 dages varighed og strækker sig over 12-13 måneder. Traineen afslutter forløbet med en selvvalgt salgsp psykologisk opgave, som skal forsvares ved en mundtlig eksamen. Bestået eksamen udløser 10 ECTS-point, og deltageren er således klar til videreuddannelse på akademisk niveau.

Deltageren lærer bl.a. om:

- Personligt salg og teknikker
- Personprofiler og DISC
- Telefonsalg og CRM
- Leasing og finansiering
- Lovgivning og økonomi
- Markedsføring og handleplan
- Købelov og reklamationshåndtering
- Salgsp psykologi

Uddannelsesforløbet er tænkt som et sammenhængende forløb inkl. alle aktiviteter og den særligt tilrettelagte undervisning. Forløbet består af en række individuelle AMU-fag samt en separat AU-eksamen, som man kan tilmelde sig som privatist. Forløbet og sammenstyknin gen af fag er ikke en obligatorisk eller lovbestemt pakk eløsning.

Filialchef, Glen Voss, Autohuset Vestergaard A/S:

” Autohuset Vestergaard har gennem de sidste 8 år uddannet rigtig mange dygtige salgskonsulenter, og alle har været igennem uddannelsesforløbet nede på Mommark. Vi kan tydeligt se, at de, efter hvert modul, flytter sig både fagligt og personligt.

Vi vil også i fremtiden, i samarbejde med skolen i Mommark, uddanne vore egne medarbejdere til salgsafdelingen. Kombinationen af de intensive skoleophold, blandet med praktisk salgsarbejde, passer godt til vores organisation. Desuden betyder det rigtig meget for os, at de studerende bor på skolen og derved udveksler erfaringer og danner netværk også om aftenen. ”



Synes godt om os på:

Facebook.com/autouddannelser

Læs mere på [www.autouddannelsen.dk](http://www.autouddannelsen.dk)



## Priser

Det branchegodkendte uddannelsesforløb giver mulighed for lønrefusion. Derfor kan traineen reelt deltage i uddannelsesforløbet for et meget beskedent beløb.

Se de aktuelle priser på [www.autouddannelser.dk](http://www.autouddannelser.dk)

## Har du spørgsmål?



Uddannelsesleder Auto  
Mads Christian Petersen  
tlf. 2819 6517  
[mcp@bcsyd.dk](mailto:mcp@bcsyd.dk)

Nicolai Lyngby, Salgsrådgiver, Via Biler A/S:

” Jeg har gennemført trainee forløbet på Business College Syd og kan varmt anbefale den.

Jeg er uddannet Automekaniker og forløbet gav mig den nødvendige viden om fx love, moms, projektstyring m.m. som jeg ikke kendte i forvejen.

Vi havde fornøjelsen af at have en lærer, som virkelig brændte for det, han vidste, hvad der rørte sig i bilbranchen. Kombinere man det med en fed personlighed, får man et rigtig godt produkt. Den oplevelse jeg har med uddannelsen på Mommark, husker jeg som enormt lærerig, sjov og massere af god mad! ”



**Business COLLEGE SYD**

**Mommark Handelskostskole og Mommark Kompetencecenter**

Mommarkvej 374 · 6470 Sydals  
Tlf. 7342 5525 · [www.bcsyd.dk](http://www.bcsyd.dk)