



Weiterbildung und Qualifizierung in stürmischen Zeiten.

conveni GmbH. Wien – Damme – Worpswede.

Persönlich. Vertraulich. Dieses Konzept unterliegt – auch in Auszügen - dem Copyright der conveni GmbH.



Vorwort.



**Nicht der Wind,
sondern der Kapitän
bestimmt die Richtung.**

(Norddeutsches Sprichwort)



conveni®

Aktuelle Lage.

Die aktuelle Lage ist von einer bisher ungewohnten Dynamik gekennzeichnet.

- **Präsenztrainings werden für mindestens drei Monate abgesagt.**
- **Absatzzahlen und Werkstattdurchläufe brechen ein.**
- **Schulen und andere Einrichtungen werden geschlossen, teilweise auch komplette Unternehmen.**
- **Die Arbeit im Homeoffice nimmt zu.**

Aktuelle Lage. Reaktion *passiv*.

Die neue Lage wird als Bedrohung erlebt und es erfolgt eine passive Reaktion.

- Veranstaltungen werden ersatzlos abgesagt.
- Reisen und Kommunikation wird reduziert oder eingestellt.
- Der Absatzverlust wird akzeptiert.
- Die Mitarbeiter reagieren hilflos bis panisch.
- Die Motivation sinkt. Die Angst steigt.
- Die Mitarbeiter und Führungskräfte erleben sich als Spielball ohne Einflussmöglichkeiten.

Aktuelle Lage. Reaktion *aktiv*.

Die neue Lage wird als Herausforderung erlebt und es erfolgt eine *aktive* Reaktion.

- Veranstaltungen und Trainings werden auf neue Medien umgestellt: z.B. Online Content, VirtualClassroomTraining, Videostreaming.
- Dem Absatzverlust wird aktiv, aber sensibel entgegengewirkt.
- Die freie Zeit der Menschen wird für Weiterbildung und individuelle Coachings genutzt.
- Die Mitarbeiter können die „Werkzeuge“ gleich einsetzen und werden im Motivations-Vakuum aufgefangen.
- Die freie Zeit der Kunden wird für eine gezielte Ansprache genutzt.

Was spricht für die *aktive* Reaktion?

Die neue Lage beinhaltet eine Menge verborgener Chancen.

(Automobil-Webseiten verzeichnen momentan bis zu 50% höhere Besucherzahlen!)

- **Die Motivation der eigenen Mitarbeiter** steigt durch eine aktive Bewältigung der Krise - die Mitarbeiter werden von Betroffenen, zu Beteiligten an der Lösung.
- **Viele Mitarbeiter** können jetzt mit Weiterbildung das Fundament für die Herausforderungen der Zukunft legen.
- **Privatkunden:** Gerade in emotional bewegten Zeiten haben die Menschen die Tendenz, eine größere Offenheit für Beziehungsbotschaften. Somit ist eine beruhigende Botschaft, als Telefonat oder eMail vom Händler, wichtig und sehr willkommen
- **Privat- und Businesskunden:** Viele potenzielle Kunden haben jetzt Zeit für Entscheidungsprozesse und sind für eine psychologisch geschulte Ansprache offen. Es gibt auch Firmen die in diesen Zeiten Profiteure sind!
- **Die Krise wird zur Chance:**
Wer jetzt Marktanteile gewinnt, kann im Aufschwung doppelt profitieren!

Aktive Reaktion: Mitarbeiter und Führungskräfte.

Neue Lage? Neue Chancen!

- **Konzept 1:** **Führen – online!**

Setting: 3 x 0,5 Tag Live-Video-Training für Führungskräfte.

Themen: Führen in Zeiten der Unsicherheit. Mitarbeitern Orientierung geben und diese Motivieren. Führen der Generation Y und Z.

- **Konzept 2:** **Motivieren – online!**

Setting: 3 x 2h Live-Video-Coaching für erfolgreiche Mitarbeiter im Verkauf und Service.

Themen: Umgang mit der aktuellen Situation, individuelle Befürchtungen und Ängste ausräumen, konstruktive Ansätze für den Umgang mit der Krise entwickeln.

- **Konzept 3:** **Coaching – online!**

Setting: 3 x 2h Live-Video-Coaching für Führungskräfte im Verkauf und Service.

Themen: Umgang mit der aktuellen Situation, individuelle Befürchtungen und Ängste ausräumen, Mitarbeiter in der Krise motivieren.

Aktive Reaktion: Privatkunden.

Neue Lage? Neue Chancen!

- **Konzept 1:** Beziehungsaufbau in der Corona-Krise.

Setting: 3 x 0,5 Tag Live-Video-Training für Verkäufer. Optional: 1 Tag Telefoncoaching (inkl. schriftlichem Telefonleitfaden).
Themen: Psychologische Ansprache von Kunden in der Krise, Angst der Kunden in Kaufentscheidungen umwandeln, Gesprächsführung, Kundenbeziehung in schwierigen Zeiten intensivieren.

- **Konzept 2:** Flash Sale für Lagerfahrzeuge neu/gebraucht.

Setting: 3 x 0,5 Tag Live-Video-Training für Verkäufer. Optional: 1 Tag Telefoncoaching (inkl. schriftlichem Telefonleitfaden).
Themen: Vertrauen zu Kunden aufbauen, Kaufsignale erkennen, Kaufsignal und Angebot aus dem Lager matchen, vom Kaufsignal zum Abschluss.

- **Konzept 3:** Elektro Qualifizierung online.

Setting: 3 x 0,5 Tag Online Training für Verkäufer.
Themen: Elektromobilität, Produkte, Anforderungen der Kunden, Aktiver Vertrieb von PHEV und EV Fahrzeugen am Telefon und Online.

Aktive Reaktion: Businesskunden.

Neue Lage? Neue Chancen!

- **Konzept 1:** **Beziehungsaufbau und verkaufen an Businesskunden in der Corona-Krise.**
Setting: 3 x 0,5 Tag Live-Video-Training für Verkäufer. Optional: 1 Tag Telefoncoaching (inkl. schriftlichem Telefonleitfaden).
Themen: Erkennen potenzieller Kundengruppen und Branchen, psychologische Ansprache von Entscheidern in der Krise, Beziehung stärken, Beziehung in Vertragsabschluss umwandeln.
- **Konzept 2:** **Sofortigen Bedarf sofort decken. Lagerfahrzeuge neu/ gebraucht verkaufen.**
Setting: 3 x 0,5 Tag Live-Video-Training für Verkäufer. Optional: 1 Tag Telefoncoaching (inkl. schriftlichem Telefonleitfaden).
Themen: Kundengruppen mit sofortigem Bedarf identifizieren, Handlungsoptionen und Sicherheit anbieten, Beziehung in Vertragsabschluss umwandeln.
- **Konzept 3:** **Elektrofahrzeuge an Geschäftskunden online verkaufen.**
Setting: 3 x 0,5 Tag Online Training für Verkäufer.
Themen: Elektromobilität, Produkte, Einsparmöglichkeiten Versteuerung, Gehaltsumwandlung als Mitarbeiterbindung, Aktiver Vertrieb von PHEV und EV Fahrzeugen.

Aktive Reaktion: Teile/ Zubehör und Service.

Neue Lage? Neue Chancen!

- **Konzept 1:** Beziehungsaufbau in der Corona-Krise.

Setting: 3 x 0,5 Tag Live-Video-Training für Mitarbeiter CustomerService.

Themen: Psychologische Ansprache von Kunden in der Krise, Kunden trotz Corona für den Service gewinnen, Ängste der Kunden aufnehmen und Kundenbeziehung in schwierigen Zeiten intensivieren.

- **Konzept 2:** PPS / TPS Trainings online.

Setting: 4 x 2 Tage Live-Video-Training an den Systemen. Zusätzlich 2 Tage Präsenztraining im September.

Themen: Alle Inhalte und Systeme der PPS/TPS Trainings werden im Rahmen von Live-Video-Trainings vermittelt. Durch den Präsenzteil am Ende der Seminare können Fragen geklärt werden und den Teilnehmern Wertschätzung und Teamgefühl vermittelt werden.

- **Konzept 3:** Elektro Qualifizierung online.

Setting: 3 x 0,5 Tage Live-Video-Training für Mitarbeiter CustomerService. 1 Tag Telefoncoaching.

Themen: Elektromobilität, Produkte im CustomerService, Anforderungen der Kunden, Chancen im CustomerService durch EV und PHEV-Fahrzeuge.

Aktive Reaktion: Geförderte Weiterbildung.

Neue Lage? Neue Chancen!

- **Deutschland:**

Alle Konzepte können wir in Deutschland auch als AZAV geförderte Weiterbildung bzw. Anpassungsqualifizierung anbieten.

- **Österreich:**

Alle Konzepte können auf Wunsch in Österreich als geförderte Weiterbildung bei der WKO eingereicht werden.

- **Schweiz:**

Eine Lösung für die Schweiz ist derzeit in Abstimmung.

Nachwort.



**Es ist besser, ein einziges
kleines Licht anzuzünden,
als die Dunkelheit zu
verfluchen.**

(Konfuzius)



conveni®

Sprechen Sie uns an. Die Krise ist Ihre Chance!

conveni GmbH

Schulstrasse 66
D-27726 Worpswede

Vördener Strasse 78
D-49401 Damme

Schönbrunner Strasse 89
A-1050 Vienna

Jörg Blasek
jb@conveni.eu
+49 171 711 7007

www.conveni.com

www.conveni.eu

Christian Caiaazzi
cc@conveni.eu
+43 664 185 5545

www.conveni.at

