

ANALYSIS

SALES

COMMUNICATION

LEADERSHIP

PERSONALITY



Sales & Drive

Fahrtraining für Mitarbeiter im Vertrieb

Inhalt

Fahrtraining mit kontinuierlichem Transfer zwischen
Vertriebs- und Fahrprozess

- Vorbereitung/ Rennen/ Nachbereitung
- Die Ideallinie kennen und halten
- Umgang mit Hindernissen
- Richtiges Bremsen
- Organisation von Fahrstrecke
- Organisation der Fahrzeuge (optional)
- Cateringservice

Nutzen

- Kennenlernen eigener Kontrollinstrumente
- Verbesserte Teamkommunikation
- Erhöhte Fahrsicherheit
- Ausbauen mentaler Stärken
- Entwicklung individueller Erfolgs-Strategien
- Auto als Katalysator zum Wissenstransfer

Referenten

- Auto-Motiv Team
- Marcus Kaliga ▪ Michael Küke ▪ ...

Methodik

- Vortrag, Workshop, praktisches Fahrertraining

Dauer

Workshop 1,5 Tage, Vortrag