

'Geen saaie lesstof'

Commerciële training financieringen van Unetversity



'Op welk moment in het verkoopgesprek breng je de financiering ter sprake?' Het was een van de vragen uit de commerciële Unetversity-training over hoe personenautodealers nog meer financieringen kunnen verkopen. Een training voor de bedrijfstwagendealers van Fiat Professional en Iveco is onderweg.

'In Nederland blijven we in vergelijking tot andere Europese landen achter wat betreft de verkoop van financieringen', vertelt André van der Veen, die voor Unetversity de training verzorgde. 'Stijgt het aantal financieringen, dan gaan de verkopen ook omhoog; bijna 80 procent van de nieuwe auto's die rondrijden, is immers gefinancierd.' Van der Veen: 'We hebben een methodiek ontwikkeld die vooral de

praktische kant belicht en niet zozeer de kenniskant. Bijvoorbeeld: "Wanneer breng ik de financiering ter sprake?" en "Hoe breng ik de financiering ter sprake?" Deze aanpak werkt goed voor de deelnemers. Ze konden na afloop van de training een evaluatieformulier invullen en die leverden heel veel positieve reacties op.' Bastiaan Köhler van Autowinkel in Woerden woonde de commerciële training bij en is enthousiast. 'De training wordt heel praktisch gebracht. Geen saaie lesstof, maar vaardigheden die je meteen na de training kunt toepassen.' Op dit moment wordt tevens een training voorbereid die is toegespitst op de bedrijfstwagendealers van Fiat Professional en Iveco. In juni gaat deze van start. Unetversity zal u daar verder over informeren.



Meer financieringen verkopen? Daar hebben deze trainingdeelnemers wel oren naar.

Top 3 kapstokvragen

Alle deelnemers ontvingen na afloop van de training een kaartje met hierop 25 zogeheten kapstokvragen: vragen die het gemakkelijker maken om het onderwerp financiering bij klanten ter sprake te brengen. De top 3 luidt als volgt:

- 1) "Komt u ook voor onze financieringsactie?"
- 2) "Bent u op de hoogte van ons betaalplan?"
- 3) "Wilt u gespreid betalen of in één keer het bedrag voldoen?"