

Mazda führt Trainingskonzept „Move21“ fort

Mazda Motors Deutschland hat mit dem Trainingskonzept „Move 21“ zum wiederholten Mal in die Qualifikation der Verkäufer im Handel investiert. So konnten am 1. März diesen Jahres 57 Verkäufer auf der Test- und Präsentationsstrecke am Bilster Berg in Bad Driburg für den erfolgreichen Abschluss des Verkäufer-Trainingsprogramm „Move21“ von Mazda ausgezeichnet werden. Das Trainingsprogramm, das sich insgesamt über drei Jahre erstreckt, legt den Fokus darauf, gute Verkäufer noch besser zu machen. „Move 21“ hat sich bewährt – bereits die dritte Gruppe Verkäufer hat das langfristig angelegte Programm erfolgreich durchlaufen.

Ziel des neuen Projekts „Move21“ ist, die methodische, fachliche und persönliche Kompetenz der Verkäufer in den Mazda Autohäusern bundesweit zu steigern, um den Kunden eine höhere Beratungsqualität bieten zu können.

Für die Mazda Verkaufsberater hat sich die Teilnahme aber nicht allein deswegen gelohnt, weil sie nun mehr Fahrzeuge absetzen; zum Abschluss des Verkäufer-Trainings wurden sie von Mazda Motors Deutschland zur Rennstrecke am Bilster Berg eingeladen. Dort konnten sie den neuen Mazda MX-5 RF auf der anspruchsvollen Rennstrecke auf Herz und Nieren testen. (ampnet/nic)

Bilder zum Artikel



Mazda Trainingskonzept „Move21“.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Mazda