

Fachverkäufer/in Kraftfahrzeuge



Berufsbeschreibung

Der Fachverkäufer und die Fachverkäuferin - Kraftfahrzeuge müssen zunächst eine Ausbildung im Einzelhandel, als Automobilkaufmann oder -kauffrau oder in einem anderen kaufmännischen Beruf absolvieren. Durch einen zusätzlichen Lehrgang können sie Fachverkäufer und Fachverkäuferin - Kraftfahrzeuge werden. Sie arbeiten dann hauptsächlich in Autohäusern und in Fachgeschäften für Motorräder sowie Motorradzubehör. Man findet sie auch in Reparaturwerkstätten mit angeschlossenem Kraftfahrzeughandel. Neben dem Verkauf von neuen oder gebrauchten Fahrzeugen gehört auch die Präsentation der Objekte zu ihren Aufgaben. Für eine optimale Kundenberatung müssen sie immer über die neuesten Trends und Entwicklungen informiert sein. Dazu unterhalten sie rege Kontakte zu ihren Lieferanten und besuchen Fachmessen. Sie müssen dieses Wissen den Kunden weitervermitteln, ihnen neue technische Errungenschaften oder umweltfreundliche Fahrzeuge schmackhaft machen. Bei besonderen Kundenwünschen oder Sonderanfertigungen halten sie Rücksprache mit den Lieferanten. Die Fachverkäuferinnen laden zur Probefahrt ein, geben Tipps zur sicheren und ökonomischen Fahrweise. Entschließt ein Kunde sich dann zum Kauf, verhandeln sie mit ihm den Kauf- oder Leasingpreis aus, informieren über Finanzierungsmöglichkeiten und erstellen den Kaufvertrag.

Anforderung

Aufbauberuf: setzt meist kaufmännischen Beruf im Automobilbereich voraus.

Geschick für Zahlen, Genauigkeit, Freude an Autos und Mechanik, gepflegte Erscheinung, Freude am Kundenkontakt, gute Ausdrucksfähigkeit, Verkaufstalent.

Ausbildung

Weiterbildungskurse (ca. 10 Monate).

Entwicklungsmöglichkeiten

Betriebswirt/in, Handelsfachwirt/in, Geschäftsführer/in, Unternehmer/in.