



AutoBerufe

Perspektiven mit Zukunft

Wer Interesse an Kraftfahrzeugen, Verständnis für technische Inhalte und Spaß am Umgang mit Kunden hat und eine Tätigkeit rund um das Automobil sucht, für den ist eine Ausbildung im Kfz-Sektor genau das Richtige.

Nachdem in den ersten Folgen die technischen Berufe rund ums Automobil vorgestellt haben, wie Kfz-Mechatroniker/in, Lkw-Mechaniker/in oder Karosseriereparateur/in, folgen jetzt die kaufmännischen Berufe der Branche. Heute spielen diese im direkten Kontakt zum Kunden und für die Arbeitsabläufe im Kfz-Handwerk und -Gewerbe eine sehr wichtige Rolle.

Automobilfachverkäufer/in

Automobilfachverkäufer/innen müssen vielseitige Kompetenzen mitbringen, wird von ihnen doch Technikverständnis ebenso erwartet wie beste Kundenkommunikation und -beratung. Nicht nur für Reparatur und Wartung sondern auch für Verkauf, Beratung und Kundenservice gelten im Kfz-Sektor strenge Qualitätskriterien und hohe Anforderungen an die kaufmännischen Mitarbeiter/innen, die wesentlich das Bild eines Betriebes nach außen prägen.

Automobilfachverkäufer/innen zählen zur Berufsgruppe der Einzelhändler/innen, wenn ihr Verkaufsprodukt auch ein ganz spezifisches ist. Sie befassen sich hauptsächlich mit dem Verkauf von neuen und gebrauchten Kraftfahrzeugen und bieten Dienstleistungen rund um das Automobil an. Neben Kundenempfang und -beratung liegt auch das erstellen von Angeboten, die Vermittlung von Finanzierung-, Leasing-, Versicherung- und Garantieverträgen und das Rücknahmegeschäft in ihren Händen. Sie begleiten den Auftrag des Kunden von der Verkaufsverhandlung über die Bestellung beim Hersteller bis zur Auslieferung, weisen den Kunden in die Technik seines Neufahrzeugs ein und bleiben auch später häufig Ansprechpartner bei Kundenfragen.

Wer Interesse an dem Produkt „Automobil“ und an moderner Technik hat, nicht nur aufgeschlossen ist für Kundenkontakt ist sondern auch ein gewisses Kommunikationstalent hat, sich durch Zuverlässigkeit in seinen Aussagen und in seinem Handeln auszeichnet, bereit ist, sich weiterzubilden und sich zudem mit Daten- und Informationsverarbeitung beschäftigen will, der trifft mit der Ausbildung zum/zur Automobilfachverkäufer/in die richtige Wahl. Für den Verkauf von Kraftfahrzeugen – einem technisch komplexen Produkt von hohem Wert – bedarf es einer bestimmten schulischen und menschlichen Reife.

Die Ausbildungsinhalte für Automobilfachverkäufer/innen umfassen:

- Kunden- und Dienstleistungsorientierung;
- Kommunikations- und Verkaufstechniken;
- Kaufmännische Abläufe und Handel;
- Marketing und Werbung;
- Corporate Identity und Produktpräsentation;
- Bank- und Versicherungswesen, Finanzierungsmodelle und fachspezifische Versicherungsprodukte,
- Vertrags- und Gewährleistungswesen mit entsprechenden Rechtsgrundlagen;
- Fachspezifische Dienstleistungen und Arbeitsabläufe im Kfz-Sektor;
- Grundlagen der Betriebswirtschaft und -führung;
- Grundlagen der Automobiltechnik.

Die Dauer einer Lehre zum/zur Automobilverkäufer/in beträgt 3 Jahre. Im zweiten Lehrjahr erfolgt eine praktische Zwischenbewertung. Mit erfolgreichem Abschluss der theoretischen (Berufsschule) und praktischen Ausbildung (Betrieb) sowie der Gesellenprüfung erhält man das Gesellenzeugnis als Einzelhändler/in mit der Spezifikation des/der Automobilfachverkäufers/in. Zudem kann – wer vor der Lehre bereits über die Mittlere Reife verfügt – das Studienzeugnis des sechsten beruflichen Sekundarschuljahres und somit über ein Zusatzjahr den Zugang zu Hochschul- und Universitätsstudien erlangen. Während der Ausbildung sind auch Auslandspraktika möglich.

Aufgrund der fundierten Kompetenz in Betriebswirtschaft und Verkauf eröffnen sich dem/der Automobilfachverkäufer/in auch Beschäftigungsmöglichkeiten in anderen Vertriebs- und Handelsunternehmen.

Als Geselle/in kann eine weitere Karrierestufe anvisiert werden: Durch eine Ausbildung zum/zur Meister/in stellt man nicht nur hohes Fachkönnen und berufliche Erfahrung sondern auch solide betriebswirtschaftliche Kompetenz unter Beweis. Der Meisterbrief als Einzelhändler/in ist eine ausgezeichnete Grundlage für die Selbständigkeit oder eine leitende Funktion in einem Unternehmen. Die Aufgabenbereiche der Meister/innen reichen von der Verkaufsleitung in Autohäusern über die Koordination von Vertriebs- und Geschäftsabläufen bis hin zur Ausbildung neuer Lehrlinge.



Autos zu verkaufen ist kein Schreibtischjob. Der Umgang mit dem Kunden steht im Mittelpunkt dieses Berufes, ebenso wie die fachkundige Beratung zu den vielseitigen und anspruchsvollen Produkten in Kfz-Handwerk und -Gewerbe.

Der Slogan „AutoBerufe – Perspektiven mit Zukunft“ sowie Textinhalte und Logo wurden abgeleitet von einer gleichnamigen Nachförderungskampagne der Wirtschaftsgesellschaft des Kfz-Gewerbes mbH Berufsbildung Bonn mit der Internetseite www.autoberufe.de.