



**LandBauTechnik**  
Akademie  
powered by **AGRARTECHNIK**

# Verkaufen will gelernt sein

**Branchen-Diplom-Kurs Gebrauchtmachines-/Remarketing-Spezialist | Vom 30. November bis 2. Dezember 2016 fand der Branchen-Diplomkurs der LandBauTechnik-Akademie „Gebrauchtmachines-/Remarketing-Spezialist für Land- und Baumaschinen“ in Bamberg im Gebrauchtmachineszentrum der BayWa AG statt.**

**D**er Kauf von Gebrauchtmachines ist Vertrauenssache. Denn als Verkäufer/in für Gebrauchtfahrzeuge beraten Sie Kunden bei der Anschaffung von gebrauchten Machines. Sie ermitteln den Bedarf beim Kunden, erstellen Angebote führen Verkaufsverhand-

lungen und setzen schlussendlich Vertragsabschlüsse um. Desweiteren organisieren Sie Geräte-Vorführungen für die Kunden. Der Gebrauchtmachinespezialist agiert als Experte bei der Aufnahme, Bewertung und Dokumentation diverser Machines.

Genau hier möchte der Spezialisierungskurs „Gebrauchtmachines-/Remarketing-Fachkraft für Land- und Baumaschinen“ ansetzen. Er vermittelt umfangreiches Hintergrundwissen und praxisnahe Kenntnisse vom Ankauf über die Aufbereitung und Bewertung einer Gebrauchtmachine bis zu deren erfolgreichen Vermarktung mittels klassischer und neuer Medien.

## **Branchen-Diplom-Kurs „Gebrauchtmachines-/ Remarketing Spezialist für Land- und Baumaschinen“**

Der dreitägige Kurs startete am 30. November in Bamberg im Tagungsraum der BayWa Technik. Die zwölf Teilnehmer sollten an den drei Tagen neue Impulse rund um das Thema „Gebrauchtmachines-/Remarketing“ erhalten. Der Kurs richtet sich an Vertriebsmitarbeiter, Gebrauchtmachinesverantwortliche, Entscheider im mittelständischen Landtechnikhandel oder Mitarbeiter mit mindestens zwei Jahren Erfahrung im aktiven Machinesverkauf, die ihre Kenntnisse vertiefen oder aktualisieren wollen. Die zu vermittelnden Inhalte des Kurses umfassen ein breites Spektrum, von der Machinesbewertung bis hin zur Finanzie-



*In kleinen Gruppen wurde die Bewertung eines Traktors durchgeführt. Anschließend wurde diese den anderen Teilnehmern präsentiert.*

zung von Maschinen. Als qualifizierte Referenten standen Andreas Fichtl, CST Business Solutions, Bernhard Stölzel, Gebrauchtmachineszentrum BayWa AG Bamberg, Stefan Doseh, Produktmanager technikboerse & Manager International Relations, Diplom-Finanzwirt Adolf Scheuer, Peter Lohr, Fehrenkötter Transport & Logistik und Dr. Ehrenfried Galander, Berater im Finanzsektor, zur Verfügung.

#### Fit für den Alltag

Der erste Tag startete mit der Begrüßung durch den kaufmännischen Leiter der BayWa Christian Firsching. Er erläuterte den Teilnehmern unter anderen die Standortentwicklung der BayWa Technik in Bamberg. Im Anschluss zeigte Referent Andreas Fichtl den Teilnehmern die Veränderungen im Gebrauchtmachinesmarkt auf. Anschließend behandelte Bernhard Stölzel das Thema „Maschinenbewertung und -aufbereitung“. Als Übung durften die Teilnehmer vor Ort zwei Traktoren bewerten und ihre Entscheidung dem Plenum präsentieren. Nach der Mittagspause ging es mit Adolf Scheuer zum Thema „Vertragsrecht und Agenturgeschäft“ weiter. Den Abschluss des ersten Tages bildete eine Gruppenarbeit. Bei dieser sollten die Teilnehmer anhand von Fallbeispielen Chancen und Risiken analysieren.

Der zweite Tag startete mit einer Führung über das BayWa- Gelände in Bamberg. Bernhard Stölzel gab den Teilnehmern Einblick in den Ablauf und Service der BayWa-Technik. Den Vormittag über machte Stefan Doseh die Teilnehmer

zum Thema „Ankauf und Vermarktung von Gebrauchtmachines“ fit. Er gab zudem einen Überblick in die Absatzmärkte und den nationalen Gebrauchtmachinesmarkt. Für die Teilnehmer war von besonderem Interesse, wie sich Gebrauchtmachines optimal vermarkten lassen und inwieweit das Suchmaschinen-Marketing eine Rolle spielt. Am Nachmittag referierte wieder Andreas Fichtl zum Thema „Verhandlungsmanagement, -vorbereitung und -gegenstand“. Hier durften praktische Übungen natürlich nicht fehlen.

Der dritte Tag startete mit Peter Lohr von Fehrenkötter Transport & Logistik. Er vermittelte Know-How zum Thema „Gebrauchtmachineslogistik und Zoll“. Den Abschluss bildete der Vortrag von Dr. Ehrenfried Galander, der den Teilnehmern einen Überblick über die Finanzierung von Gebrauchtmachines gab. Nach dem offiziellen Teil fand die Prüfung für das Branchen-Diplom statt.

Die Resonanz der Feedback-Bögen der Seminar-Teilnehmer des Gebrauchtmachines-/Remarketing-Kurses am Ende der drei inhaltsreichen Tage spricht für sich. In Bezug auf die vermittelnden Inhalte, die Qualität der Referenten, den organisatorischen Ablauf und die Qualität der Durchführung war das Feedback sehr positiv. (juh)

**Der nächste Branchen-Diplom-Kurs „Gebrauchtmachines-/Remarketing-Spezialist“ findet voraussichtlich im März 2017 statt. Anmeldungen dafür ab sofort unter [www.landbautechnik-akademie.de](http://www.landbautechnik-akademie.de)**

### Meinungen zum Seminar

**Thomas Kobi**, Serco Landtechnik, über den Kurs: „Es war ein informativer und interessanter Kurs, in dem eine angenehme Atmosphäre zwischen den Teilnehmern herrschte. Die Trainer waren gut vorbereitet und man bekam gute Impulse für die Praxis. Zudem war der Standort super, da man auch einen Einblick in die Abwicklung der BayWa bekam und die Praxisübungen direkt an den Maschinen durchgeführt werden konnten.“

**Peter Schunck**, Schunck Landtechnik, zog folgendes Resümee: „Der Kurs bot ein interessantes Programm, war gut organisiert und betreut. Der Schulungsraum der BayWa Bamberg war der ideale Ort für diesen Kurs. Für die weitere Praxis habe ich neue Erkenntnisse und Anregungen erhalten.“

**Michael Dittrich**, Agrartechnik Sachsen, äußerte sich folgendermaßen: „Die Inhalte wurden verständlich erklärt und die Referenten waren gut vorbereitet. Es herrschte zudem eine gute Lernatmosphäre und man hatte die Chance, sich mit Branchenkollegen auszutauschen. Insgesamt könnte man noch die Gebrauchtmachineskalkulation intensivieren.“



Fotos: Hammerbacher (3)

Bernhard Stölzel, BayWa, erläuterte die Lerninhalte nicht nur äußerst kompetent, sondern hatte auch viele Tipps für die Teilnehmer zum Thema „Maschinenbewertung“ parat.

## Das Ausbildungs-Paket: Damit sind Ihre Azubis bestens gerüstet.

Die Ausbildungs-Pakete „Grundlagen“ und „Spezialwissen“ sind die perfekte Grundlage für angehende Land- und Baumaschinenmechatroniker.

Das Ausbildungs-Paket bildet mit dem Ordner „Grundlagen“ die Basis für das 1. und 2. Lehrjahr, mit dem Ordner „Spezialwissen“ die Basis für das 3. und 4. Lehrjahr.

Die Ausbildungs-Pakete beinhalten die wöchentlichen Ausbildungsnachweise plus das Monatsmagazin *AGRARTECHNIK* und alle 2 Monate das Zusatzheft *MOTORGERÄTE*. Jeweils mit Ergänzungsbeiträgen in der Rubrik „Ausbildung“ zum Heraustrennen und Abheften in den Ordnern.

NEU: Außerdem erhalten Ihre Auszubildenden Zugang zur Bildungsplattform [www.landbautechnik-akademie.de](http://www.landbautechnik-akademie.de) – mit zusätzlichen Vorteilen und aktuellem Wissen:

- Ausbildungsnachweise direkt am Bildschirm ausfüllen.
- Digitales Lernmaterial (z.B. Web-Based Trainings und Videos) zu Hydraulik, Bodenbearbeitung, Getriebe u.v.m.
- Kostenlose Trainingsprogramme zum Office-Paket mit abgestuften Lerninhalten.



**Preis: 150 € je  
Ausbildungs-Paket**

**Infos und  
Bestellung unter:**

Tel. + 49(0) 89-12705-223  
[www.agrartechnikonline.de/abo](http://www.agrartechnikonline.de/abo)