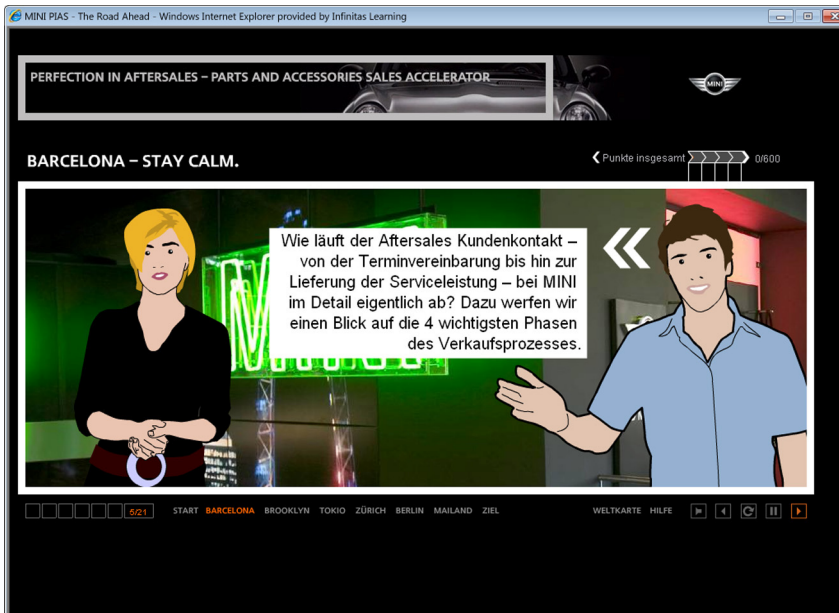


MINI PIAS – Perfection in After Sales



Mit dem Sales Training „The Road Ahead.“ einmal um die Welt

Auftraggeber
BMW AG, München

Zielgruppe
Serviceberater und Teile-/Zubehörverkäufer bei MINI (After Sales)

FEATURES

Nach dem großen Erfolg des in 15 Märkten eingeführten BMW PIAS-Portals baut BMW nun auch ein PIAS-Portal für MINI auf, das alle Informationen für After Sales bündelt und die Marke MINI vollkommen eigenständig kommuniziert. Alle Verkaufstools sind online und somit von den Mitarbeitern jederzeit auf der ganzen Welt abrufbar.

STORYBASIERTES LERNEN

Das von digital spirit realisierte Training „The Road Ahead.“ vermittelt den Mitarbeitern im Bereich After Sales Produktwissen und grundlegende Kenntnisse über den Verkaufsprozess. Der storybasierte Ansatz führt die Lerner in sechs Weltstädte, in denen sie das optimale Verkaufsverhalten, die Präsentation im Show-

room, die Individualisierung durch Zubehör, das John Cooper Works Tuning Kit und die iPod-Schnittstelle kennenlernen. Nach der Einführung in das Thema durch einen einheimischen Kollegen kann der Mitarbeiter interaktive Aufgaben lösen und pro Stadt 100 Punkte erreichen.

PHILOSOPHIE: MINI

Ein zentrales Ziel ist – neben dem Wissensaufbau – die Vermittlung der MINI Philosophie. Denn: MINI verfolgt eine ganz eigene Markenstrategie, die die After Sales-Mitarbeiter mithilfe des Trainings verinnerlichen sollen.

LERNEN MIT SPAß

Dem MINI Image entsprechend ist das gesamte Lernprogramm locker und abwechslungsreich gestaltet. Die Bearbeitung des Trainings macht in erster Linie Spaß und vermittelt den internationalen MINI Lifestyle.