



UUSIEN AUTOJEN MYYNTITYÖ, 15 osp

Autoalan perustutkinto

OPPIMISTAVOITTEET Opiskelijan opintokortin runko Työelämälähtöiset työtehtävät Arvioidaan S = oppimistavoite saavutettu		OPPIMISEN OHJAUS Opetuksen sisältö ammattitaitovaatimusten ja kriteerien pohjalta Keskeiset opetusmenetelmät ja -ympäristöt
Asiakkuudenhallinta <ul style="list-style-type: none">AsiakashankintaAsiakkuuden elinkaaren hoitaminen	<ul style="list-style-type: none">osaa hyödyntää autotalon ATK-järjestelmiä asiakashankinnassaymmärtää asiakkuuden eri vaiheet ja osaa hyödyntää tätä tietoa myyntityössäänhallitsee kyselytekniikan ja tarvekartoituksenyrittämyynti	
Uusien autojen myyntiosaaminen <ul style="list-style-type: none">Auton hinnan määrittäminenUusien autojen varastonhallintaAutokaupan katelaskentaUusien autojen tekniikan hallinta	<ul style="list-style-type: none">osaa myyntiprosessin, saa selville asiakkaan todelliset tarpeet, ehdottaa oikeaa mallia varastotilanteen mukaanosaa tarvekartoituksenosaa neuvotteluprosessinosaa järjestää koeajonosaa luovuttaa autonkehittää itseään oma-aloitteisestirahoitus- ja vakuutusmyyntituntee myymiensä tuotteiden tekniikanosaa yhteydenpidon eri sidosryhmiinkehittää itseään oma-aloitteisesti	
Kestävä kehitys: Osaa toimia työryhmässä huomioiden ulkoiset ja sisäiset asiakkaat, ymmärtää verotuksen ja päästöjen välisen yhteyden sekä erityyppisten autojen päästöerot ja osaa soveltaa näitä tietoja asiakaspalvelutilanteissa		
Oppimisympäristöt: Harjoitustyöt ja asiakaspalveluluokassa Työpaikalla tapahtuva oppiminen Tietoperusta ja tiedonhankinta teorialuokassa, ATK-luokassa ja/tai verkkoalustalla Opiskelija voi saavuttaa oppimistavoitteet myös yksilöllisen suunnitelman mukaisesti muissa ympäristöissä ja muilla menetelmillä.		