

AGVS/UPSA – STARK IN AUTOS.

Eidgenössisch diplomierte/r Automobilkaufmann/-frau

Eine berufsbegleitende Weiterbildung



AGVS/UPSA
Mittelstrasse 32, Postfach 5232, CH-3001 Bern
Telefon +41 (0)31 307 15 15, Fax +41 (0)31 307 15 16
info@agvs.ch, www.agvs.ch



Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile



Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

Diese Broschüre ist im Oktober 2008 erschienen.

Herausgeber: AGVS-Geschäftsstelle Bern.
Nachbestellungen über Telefon +41 (0)31 307 15 15
oder E-Mail info@agvs.ch

Konzept und Realisation: AGVS-Kommunikation
in Zusammenarbeit mit Viva AG für Kommunikation

Fotos:
Titelseite; Phil Müller, Fotograf, Zürich
Inhalt: Michael Stahl, Stahl Photographie, Oberwil bei Büren

Fotoaufnahmen in der AGVS-Garage:
Garage Gut AG, Maienfeld

Druck: Schär Thun AG, Uetendorf

Auflagen: 5000 Ex. d, 2000 Ex. f

Artikel-Nr.: 1799

Aus Gründen der Lesefreundlichkeit wird nachfolgend primär die männliche Form verwendet. Sie schliesst die weibliche Form gleichbedeutend mit ein.



Der ultimative Karrieresprung.

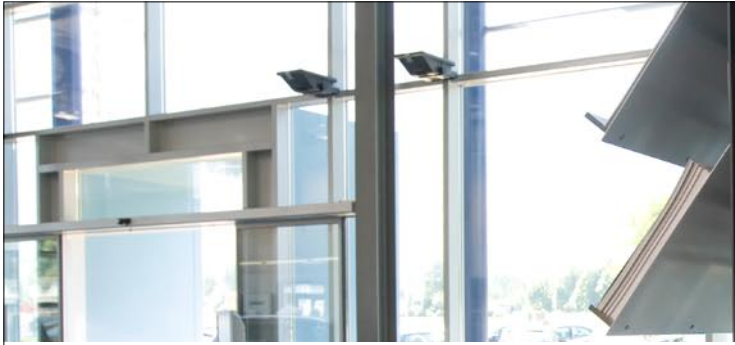
Laufend reagiert die Automobilindustrie auf veränderte Konsumentenbedürfnisse. Neue Modelle kommen auf den Markt, Innovationen erhöhen Sicherheit und Fahrgefühl. Wer im Autogewerbe am Ball bleibt und sein Wissen regelmässig auffrischt, sichert sich nicht nur einen spannenden Berufsalltag, sondern hat auch beste Chancen auf dem Arbeitsmarkt.

Eine Weiterbildung im Autogewerbe bietet interessante Zukunftsperspektiven mit attraktiven Entwicklungs- und Aufstiegschancen – für Persönlichkeiten, die im Leben vorwärts kommen wollen.

Der AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz, unterstützt Sie mit Weiterbildungen, die mit dem EduQua-Qualitätslabel zertifiziert sind. Mehr über die Berufe im Autogewerbe und die Weiterbildung zum **eidg. dipl. Automobilkaufmann** erfahren Sie auf den folgenden Seiten oder auf der Website www.autoberufe.ch.

Setzen Sie zum Karrieresprung an. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz



Höhere Fachprüfung

Automobilkaufleute sind als Führungskräfte in Unternehmen der Automobilbranche tätig. Je nach Grösse des Unternehmens unterscheiden sich die Aufgaben von Automobilkaufleuten. Als Geschäftsführer oder Selbständigerwerbender tragen Sie die Verantwortung für die gesamte Unternehmung. Sie überwachen verschiedene Bereiche wie Verkauf, Ersatzteil- und Bestellwesen, Werkstatt, Kundendienst usw. In dieser Funktion sind Ihre unternehmerischen Fähigkeiten besonders wichtig.

Sie führen mit den Kunden Beratungsgespräche und informieren diese laufend über Neuheiten. In Verkaufsgesprächen handeln Automobilkaufleute nach den Grundsätzen der Verkaufsmethodik und der Psychologie. Sie kennen sich in rechtlichen, umweltspezifischen, verkehrs- und versicherungstechnischen Fragen aus.

Sie müssen Entscheidungen fällen, die sich auf die Organisation, die Finanzen und das Personalwesen auswirken. Sie führen Ihre Mitarbeitenden und sind für die Ausbildung der Lernenden verantwortlich. Sie erarbeiten Kostenvoranschläge, führen die Preis- und Verrechnungskalkulationen entsprechend der Betriebskostenstruktur durch. Sie planen und organisieren Marketingmassnahmen zur Kundenpflege und zur Gewinnung neuer Kunden und führen diese erfolgreich durch. Sie sind in der Lage, anhand von Kennzahlen die Unternehmung optimal zu leiten und sich jederzeit neuen Marktverhältnissen anzupassen.

Mit der neu konzipierten Weiterbildung zum eidg. dipl. Automobilkaufmann wird eine den heutigen Anforderungen entsprechende Weiterbildung in der Automobilbranche angeboten. Dieser Titel ist geschützt. Die Ausweisinhaber sind beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) registriert. Sie lernen, diesen Anforderungen gerecht zu werden, Ihre Erfahrungen und Ihre Initiative in das Unternehmen einzubringen und es zukunftsorientiert und erfolgreich zu führen.

Voraussetzungen für die Ausbildung

Zwei Jahre Praxis als Automobildiagnostiker, Kundendienstberater im Automobilgewerbe oder Automobilverkaufsberater mit eidg. Fachausweis.



Ausbildung als gezieltes Coaching

Die Ausbildung vermittelt folgende Lerninhalte:

Technologische Grundlagen, Automobiltechnik

Beim Automobilkaufmann stehen die unternehmerischen Belange im Vordergrund. Um den Kunden jedoch optimal bedienen und beraten zu können, ist ein gewisses technisches Grundwissen Voraussetzung. Kenntnisse in Bezug auf die Sicherheit, den aktuellen Stand der Technik und die Sicherstellung der Funktions- und Qualitätsanforderungen am Fahrzeug unter Berücksichtigung der Umweltaspekte gehören zum Aufgabengebiet.

Personal- und Unternehmensführung

Sie sind in der Lage, eine Personalplanung zu erstellen und das Unternehmen als Profit-Center zu führen.

Kommunikation, Korrespondenz, Vortragstechnik, Informatik

Sie können mit den Kunden mündlich und schriftlich kommunizieren und sind in der Lage, Informationen professionell weiterzugeben.

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse

Sie können die Produktivität und die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens anhand von Kennzahlen bestimmen.

Konjunkturbewegungen, Wirtschaftspolitik

Sie führen das Unternehmen nach den Grundlagen des Marktmechanismus und kennen den Finanzkreislauf auf nationaler und internationaler Ebene.

Kalkulation, Erfolgsrechnung

Sie sind fähig, eine Wirtschaftlichkeits- und Nutzwel- lenberechnung für die Bereiche Werkstatt, Ersatzteilver- kauf, Fahrzeughandel usw. sowie deren Budget zu er- stellen. Sie können eine Finanzierungs- und Liquiditäts- planung sowie auf Grund einer Erfolgsrechnung und einer Schlussbilanz eine Bilanzanalyse erstellen.

Versicherungsrecht

Sie kennen die Haftungsgrundsätze rund ums Auto und können Ihre Kunden kompetent beraten. Sie können die Risiken der verschiedenen obligatorischen Versicherun- gen für das Unternehmen abschätzen und dementspre- chend abschliessen.

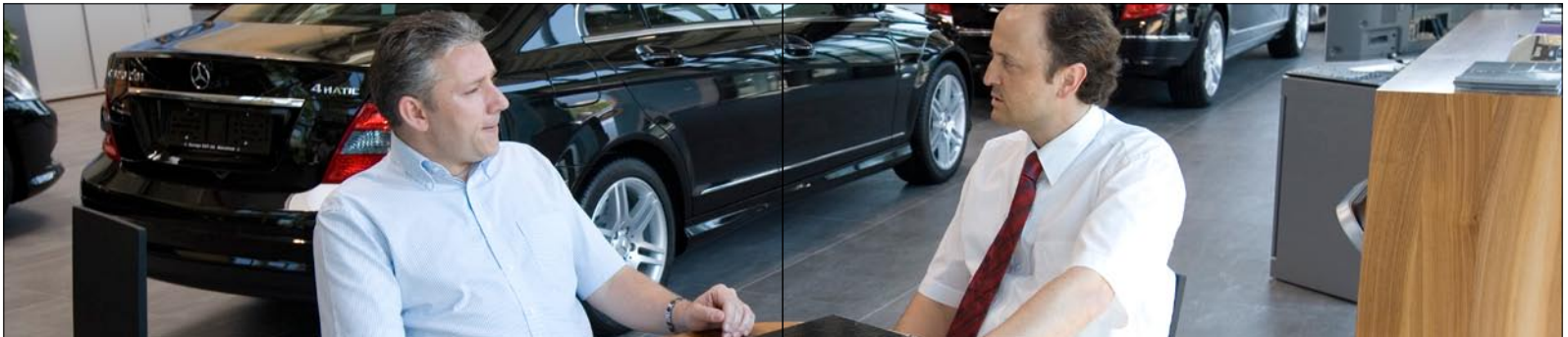
Marketingstrategien für Werkstatt und Verkauf

Sie kennen die Stellung des Marketings im Unterneh- men und können Konzepte erstellen. Sie kennen die Bedeutung und die Einsatzgebiete der Marktforschung und setzen diese im Verkauf um. Sie kennen die Auf- gaben, die Funktionen, die Abgrenzungen und Verknüp- fungen der Kommunikationsinstrumente wie Public Re- lations, Werbung, Verkaufsförderung usw.

Fahrzeughandel

Sie kennen die Wichtigkeit der Psychologie innerhalb der Verkaufsmethodik und den Ablauf eines Verkaufsgesprächs bis zum Abschluss. Sie können Ihre Mit- arbeiter entsprechend führen und motivieren.

(Fortsetzung auf Seite 8)



(Fortsetzung «Ausbildung als gezieltes Coaching»)

Bau- und Einrichtungsplanung einer Garage

Sie sind in der Lage, bei einem Neu- oder Ausbau des Garagenbetriebs auf der Basis eines Kostendachs und unter Einbezug von Planungsunterlagen zu entscheiden, ob die Abläufe des Projekts funktionieren und anhand einer Kostenrechnung rentabilisiert werden können.

Beurteilung und Berechnung von Fahrzeug-Instandstellungen

Sie können anhand der Beschädigungsart und dem Beschädigungsumfang angepasste Reparaturarbeiten aufzeigen und einen verbindlichen Kostenvorschlag erstellen.

Qualifikation für die Prüfung

Zur Prüfung wird zugelassen, wer

- entweder den eidg. Fachausweis als Automobildiagnostiker, als Automobil-Verkaufsberater oder als Kundendienstberater im Automobilgewerbe und nach der Berufsprüfung mindestens zwei Jahre Berufspraxis nachweisen kann
- oder das Diplom als Bachelor of Science in Automobiltechnik (Ingenieur FH mit Fachrichtung Automobiltechnik) und mindestens drei Jahre Berufspraxis im Automobilgewerbe nachweisen kann,
- die Prüfungsgebühr fristgerecht einbezahlt hat.

Der AGVS organisiert und führt das Qualifikationsverfahren (Prüfung) durch.

Titel

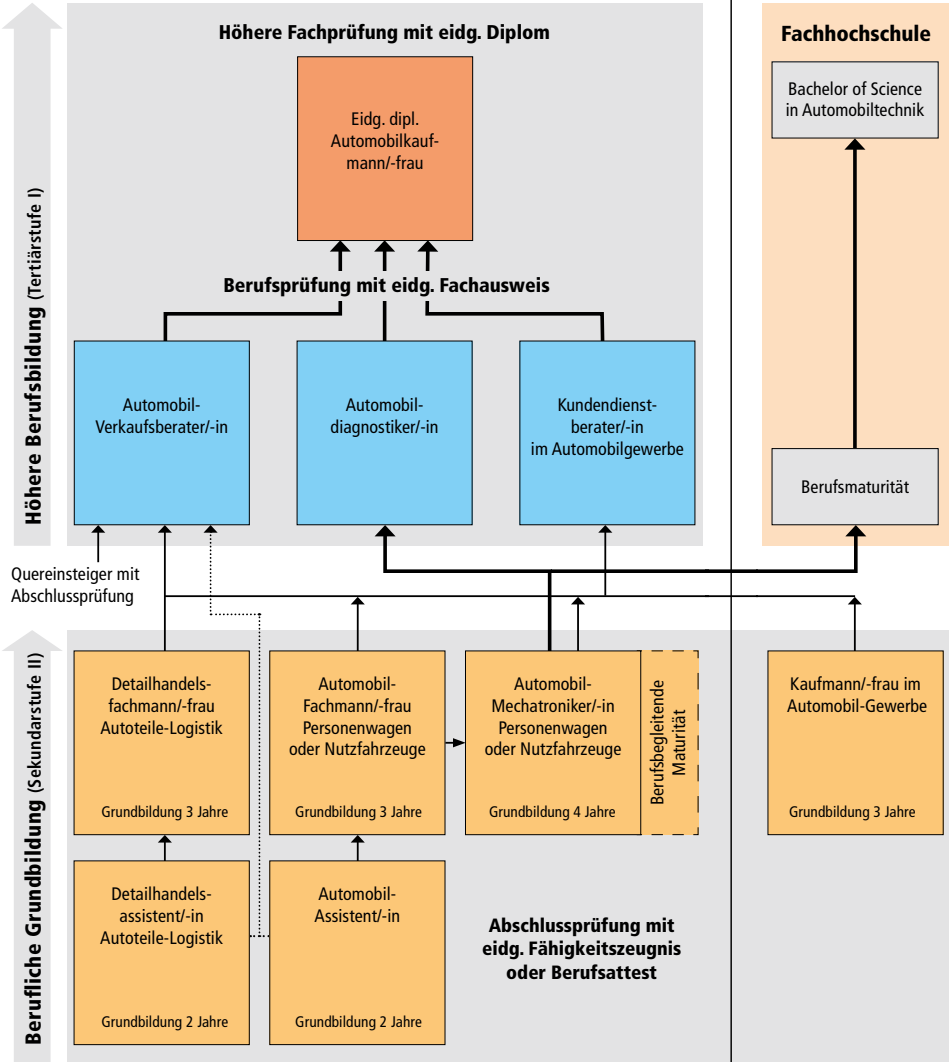
Der erfolgreiche Abschluss der höheren Fachprüfung und die damit verbundene Erlangung des Diploms berechtigt zum Führen des Titels **«Eidg. dipl. Automobilkaufmann/-frau»**.

Weitere Angaben zum Kurs

Kursorte: Die aktuellen Kursorte (Schulen) finden Sie unter: www.autoberufe.ch, Rubrik «Aus- und Weiterbildung», Unterrubrik «Höhere Berufsbildung»

Kursdauer: 2 Jahre, berufsbegleitend

Detaillierte Auskünfte zur Weiterbildung zum eidg. dipl. Automobilkaufmann erteilt Ihnen der AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz, Tel. +41 (0)31 307 15 15 oder die jeweilige Schule.



Das vielseitige Aus- und Weiterbildungssystem im Autogewerbe

Im Autogewerbe kann die eigene Laufbahn auf Grund der gewählten Grundbildung über Jahre geplant werden. Man unterscheidet zwischen den Stufen berufliche Grundbildung und höhere Berufsbildung. Dank der Durchlässigkeit stehen allen Lernenden – je nach Eignung – viele Wege zu mehr Kompetenz und zu eidgenössisch anerkannten Abschlüssen offen. Auch Quereinsteiger haben die Möglichkeit, eine AGVS-Weiterbildung zu absolvieren. Durch den Abschluss der Berufsmaturität oder der gymnasialen Maturität mit verkürzter Grundbildung besteht ausserdem die Möglichkeit, ein Studium mit dem Abschluss als Bachelor in Automobiltechnik zu absolvieren.