

Wissen, das bewegt.

pfautec Partner Training 2026

Oktober / November 2026 · Quakenbrück



EINLADUNG

Liebe Händlerinnen und Händler,

wir laden euch herzlich zu unserem pfautec Partner Training 2026 nach Quakenbrück ein. Gemeinsam möchten wir Produktwissen, Beratungssicherheit und technische Kompetenz vertiefen - mit konkreten Themen aus dem Händleralltag, viel Praxis am Fahrzeug und ausreichend Raum für eure individuellen Fragen.

UNTERKUNFT

Hotel Velo
Artlandstraße 55
49610 Quakenbrück
Check-in ab 15:00 Uhr

GET-TOGETHER

Sonntag · 19:00 Uhr
Restaurant „Tante Tom“
Artlandstraße 55
49610 Quakenbrück

TRAINING

Montag · 09:00-16:30 Uhr
PFIFF Vertriebs GmbH
Wilhelmstraße 49
49610 Quakenbrück

Rückmeldung

Bitte gebt uns 5 Tage vor der Anreise Bescheid, ob ihr am gemeinsamen Abendessen teilnehmt. Antwort gerne per E-Mail an stephanie.moormann@pfiff-vertrieb.de.

Mehr Sicherheit im Alltag. Mehr Wissen am Produkt.

Das Partner Training ist als kompakter Arbeits- und Praxistag aufgebaut. Inhaltlich folgt es dem neuen Teilnehmer-Workbook: von Roadmap und Produktwissen über Beratung und Verkaufsprozesse bis zu Service, Reklamation und Werkstattpraxis.

PRODUKT & ROADMAP

Roadmap 2026/2027/2028 sowie Modelltraining zu Scoobo PX und Movi FM: Zielgruppen, Positionierung, Unterschiede und relevante Produktmerkmale.

BERATUNG & VERKAUF

Vom Kundenbedarf zur passenden Empfehlung: Modellabgrenzung, Verkaufsargumente und strukturierte Beratung.

AUFTRÄGE & VORORDER

Wichtige Punkte zu Auftragsprozessen, Sonderkonditionen, Vororder und Vorplanung für die kommende Saison.

SERVICE BEI PFAUTEC

Ansprechpartner, Erreichbarkeit, Supportwege und die Frage, welche Informationen eine gute Serviceanfrage benötigt.

REKLAMATION & REPARATUR

Strukturierte Reklamationsabwicklung, häufige Fehlerbilder, Diagnose und Reparaturpraxis.

PRODUCT EXPERIENCE

Praxis direkt am Fahrzeug, Probefahrten und Vergleich von Scoobo PX und Movi FM.

Ziel des Trainingstages

- ✓ Scoobo PX und Movi FM sicherer einordnen und voneinander abgrenzen.
- ✓ Kundenbedarfe strukturierter in eine passende Produktempfehlung übersetzen.
- ✓ Verkaufsargumente im Händleralltag gezielter einsetzen.
- ✓ Service- und Reklamationsfälle strukturierter vorbereiten und bearbeiten.
- ✓ Technische Besonderheiten in der Praxis erleben und dokumentieren.
- ✓ Konkrete nächste Schritte für den eigenen Betrieb aus dem Training ableiten.

Zwei Perspektiven. Ein gemeinsames Ziel.

Vertrieb und Service arbeiten in fokussierten Themenblöcken. Die gemeinsamen Praxisphasen verbinden beide Perspektiven und schaffen ein einheitliches Verständnis für Produkt, Kunde und Händlerprozess.

SALES TRAINING

- Roadmap 2026/2027
- Scoobo PX
- Movi FM
- Produktvergleich
- Beratung & Einwandbehandlung
- Aufträge, Sonderkonditionen & Vororder

TECHNICAL TRAINING

- Service bei pfautec
- Reklamationen strukturiert abwickeln
- Häufige Reparaturen & Fehlerbilder
- Scoobo PX & Movi FM in der Werkstatt
- Diagnose & praktische Lösungswege
- Servicefragen aus dem Händleralltag

Gemeinsame Praxis

- ✓ Product Experience und Probefahrten
- ✓ Direkter Modellvergleich
- ✓ Praxisfälle aus Beratung und Service
- ✓ Offene Fragen und Erfahrungsaustausch
- ✓ Persönlicher Transfer: Was setze ich in meinem Betrieb um?

DIE TRAININGSMAPPE

Am Trainingstag erhält jeder Teilnehmer eine persönliche Arbeitsmappe mit strukturierten Arbeitsblättern, Notizbereichen, Produktvergleich, Service- und Beratungsseiten sowie einem persönlichen Maßnahmenplan.

So holt ihr das Maximum aus dem Training.

Je konkreter eure Fragen und Praxisfälle sind, desto stärker können wir die Schulung auf euren Händleralltag ausrichten.

Bitte vorab vorbereiten

- ✓ Offene Fragen zu Scoobo PX oder Movi FM notieren.
- ✓ Typische Beratungsfälle aus dem eigenen Betrieb mitbringen.
- ✓ Offene Service- oder Reklamationsfragen sammeln.
- ✓ Fragen zu Aufträgen, Sonderkonditionen oder Vororder festhalten.
- ✓ Eigene Erwartungen an Roadmap und Produktentwicklung notieren.
- ✓ Für praktische Einheiten bequeme, werkstattgeeignete Kleidung einplanen.
- ✓ Für Probefahrten wetterangepasste Kleidung mitbringen.
- ✓ Besondere Anforderungen oder Unverträglichkeiten beim gemeinsamen Essen vorab mitteilen.

Auf einen Blick

- ✓ Sonntag: individuelle Anreise und Check-in ab 15:00 Uhr
- ✓ 19:00 Uhr: gemeinsames Get-together und Abendessen
- ✓ Montag: Partner Training von 09:00 bis 16:30 Uhr
- ✓ Mittagessen, Getränke und Pausen sind in den Tagesablauf integriert

ORGANISATION

Stephanie Moormann
stephanie.moormann@pfiff-vertrieb.de
+49 5431 – 900 60 208

Wir freuen uns auf einen intensiven Trainingstag mit euch - nah am Produkt, nah an der Praxis und mit konkretem Nutzen für euren Händleralltag.