



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

PRESSEINFORMATION

Seite 1 von 3

ŠKODA AUTO startet Sales & After Sales Training Academy

- › **Neue Einrichtung für Schulungen der weltweiten Importeure und Handelspartner des tschechischen Automobilherstellers**
- › **Mehr Qualität und Effizienz durch konsequenten Einsatz digitaler Elemente wie Virtual Reality und Künstlicher Intelligenz**
- › **Schulungen legen inhaltlichen Fokus auf Elektromobilität und Digitalisierung rund um das Fahrzeug**

Mladá Boleslav, 11. November 2021 – ŠKODA AUTO führt seine Sales- und After Sales-Trainingsprogramme in der neu gegründeten „Sales & After Sales Training Academy“ zusammen. Der tschechische Automobilhersteller vereinheitlicht das Schulungsangebot für seine internationalen Importeure und Händler und steigert die Qualität und Effizienz der Weiterbildungsmaßnahmen. Die neue Einrichtung kooperiert auch mit Schulen und Universitäten, um die Innovationskultur zu fördern.

Martin Jahn, ŠKODA AUTO Vorstand für Vertrieb und Marketing, betont: „Mit der neuen Sales & After Sales Training Academy gehen wir den nächsten Schritt und stellen uns ganzheitlich digital auf. So werden wir etwa Technologien wie Virtual-/ Augmented Reality und Künstliche Intelligenz nutzen, um Alltagssituationen im Autohaus realistisch zu simulieren, Trainingsinhalte gezielt zu vertiefen und die Qualität der Beratung zu steigern. Dabei vereinfacht das Format der Online-Schulungen die Abläufe und macht uns effizienter.“

Die neue ŠKODA Sales & After Sales Training Academy zielt darauf ab, Trainingstechnologien zu modernisieren und sich zum digitalen Kompetenzzentrum zu entwickeln. Der inhaltliche Fokus liegt auf den Zukunftsfeldern Elektromobilität und Digitalisierung. Die Academy entwickelt passende Strategien für die jeweiligen Partner in den unterschiedlichen Regionen. Die neue Einrichtung kooperiert auch mit Schulen und Universitäten, um die Innovationskultur zu fördern.

Mit seinem Bildungsangebot setzt ŠKODA AUTO gezielt auf digitale Technologien. Bereits seit 2020 können Service-Mitarbeiter per Virtual Reality zum Beispiel den Tausch der Batterie in den rein elektrischen Modellen des Herstellers virtuell durchspielen. Auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz spielt in der neuen ŠKODA Sales & After Sales Training Academy eine wichtige Rolle. Digitale Assistenten können flexibel und unmittelbar auf das gesprochene Wort reagieren und auf diese Weise Interaktionen im Autohaus und im Kundenservice simulieren. Damit hilft die Technologie, die fachliche Qualität im Kundenservice zu verbessern. Mit der Durchführung von Schulungen im Online-Format verringert sich außerdem der Reisebedarf und damit der CO₂-Fußabdruck im Vertriebsnetz von ŠKODA AUTO beträchtlich.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

PRESSEINFORMATION

Seite 2 von 3

Weitere Informationen:

Tomáš Kotera
Leiter Unternehmenskommunikation
und Interne Kommunikation
T +420 326 811 773
tomas.kotera@skoda-auto.cz

Simona Havlíková
Pressesprecherin Vertrieb, Finanzen,
internationale Märkte
T +420 734 299 135
simona.havlikova@skoda-auto.cz

Bilder zur Presseinformation:



ŠKODA AUTO startet Sales & After Sales Training Academy

Martin Jahn, ŠKODA AUTO Vorstand für Vertrieb und Marketing, und Stanislav Pekař, Leiter von ŠKODA AUTO After Sales eröffneten gemeinsam mit Dana Plath, Leiterin von Sales & After Sales Training Academy die neue globale Schulungseinrichtung des tschechischen Automobilherstellers.

[Download](#)

Quelle: ŠKODA AUTO



ŠKODA AUTO startet Sales & After Sales Training Academy

ŠKODA AUTO führt seine Sales- und After Sales-Trainingsprogramme in der neu gegründeten „Sales & After Sales Training Academy“ zusammen. Der tschechische Automobilhersteller vereinheitlicht das Schulungsangebot für seine internationalen Importeure und Händler und steigert die Qualität und Effizienz der Weiterbildungsmaßnahmen.

[Download](#)

Quelle: ŠKODA AUTO



ŠKODA AUTO startet Sales & After Sales Training Academy

Die neue ŠKODA Sales & After Sales Training Academy zielt darauf ab, Trainingstechnologien zu modernisieren und sich zum digitalen Kompetenzzentrum zu entwickeln. Der inhaltliche Fokus liegt auf den Zukunftsfeldern Elektromobilität und Digitalisierung.

[Download](#)

Quelle: ŠKODA AUTO



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

PRESSEINFORMATION

Seite 3 von 3

ŠKODA AUTO

- › steuert mit der NEXT LEVEL – ŠKODA STRATEGY 2030 erfolgreich durch das neue Jahrzehnt.
- › strebt an, bis 2030 mit attraktiven Angeboten in den Einstiegssegmenten und weiteren E-Modellen zu den fünf absatzstärksten Marken Europas zu zählen.
- › entwickelt sich zur führenden europäischen Marke in Indien, Russland und Nordafrika.
- › bietet seinen Kunden aktuell zehn Pkw-Modellreihen an: FABIA, RAPID, SCALA, OCTAVIA und SUPERB sowie KAMIQ, KAROQ, KODIAQ, ENYAQ iV und KUSHAQ.
- › lieferte 2020 weltweit über eine Million Fahrzeuge an Kunden aus.
- › gehört seit 30 Jahren zum Volkswagen Konzern, einem der global erfolgreichsten Automobilhersteller.
- › fertigt und entwickelt selbständig im Konzernverbund neben Fahrzeugen auch Komponenten wie Motoren und Getriebe.
- › unterhält drei Standorte in Tschechien; fertigt in China, Russland, der Slowakei und Indien vornehmlich über Konzernpartnerschaften sowie in der Ukraine mit einem lokalen Partner.
- › beschäftigt mehr als 43.000 Mitarbeiter weltweit und ist in über 100 Märkten vertreten.