

KLARTEXT STATT FLOSKELN!

Profitiere von nachweisbar erfolgreichen Umsetzungen aus der bewährten Praxis.

Garantiert After Sales Erträge steigern um bis zu **€ 59.673,- p.a.*** und mehr. Jeder Euro zählt im Werkstattservice.

 **GELD-ZURÜCK-GARANTIE**

DIE PRAXISEXPERTEN



Branchenexperte im After Sales
Michael Kotlenga

**Geschäftsführer After Sales
Mehrmarken-Autohausgruppe
mit 8 Standorten**

steigende Rentabilität mit Jahresumsatz > € 12,0 Mio Lohn und Teile > 47.000 Stunden mit 30 Monteuren und 18 Kundendienstberatern



Sales & After Sales Experte
Marco Paffenholz

**Inhaber, Berater & Coach
NEWEST - Lösungen für Wachstum**

messbare Umsatzsteigerungen in praktischen After Sales Umsetzungen

Audi, Kia, Hyundai, Mercedes, Opel, Peugeot, Volkswagen, Volvo und weitere

DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

98% Weiterempfehlungsquote bisheriger Teilnehmer freier Werkstätten sowie der Fabrikate Audi, BMW, Fiat, Honda, Mazda, Mercedes, Opel, Peugeot, Skoda, Toyota und VW aus D-AU-CH-L:

„Das Forum war sehr **praxisorientiert**. Die Lösungen können im Werkstattservice sehr gut umgesetzt werden.“

„Gerade die praktischen Argumentationshilfen haben das Forum sehr bereichert.“

„Eine lohnenswerte Veranstaltung: Vom Zusammenspiel der Referenten über den kollegialen Erfahrungsaustausch der Teilnehmer bis zu **praktischen Lösungen** für den Handel.“

„Tolle erfrischende Gedanken. Kann ich nur empfehlen. Man schafft tatsächlich **Mehrumsatz**.“
Pejo Pejic, Leiter Kundendienst Mercedes Stuttgart

NEWEST 
■ ■ Lösungen für Wachstum

Inhaber Marco Paffenholz
Hermann-Ehlers-Straße 99a
42109 Wuppertal / Germany

Telefon +49 (0) 202 87 00 98 80

Telefax +49 (0) 202 87 00 98 81

Mobil +49 (0) 171 53 15 38 3

Mail kontakt@vertriebsleistung.de

Web www.vertriebsleistung.de

10. AFTERSALES[®] FORUM FÜR WACHSTUM

Den Werkstattservice produktiv und finanzstark **stabilisieren**. Dabei **garantiert** Erträge steigern.

- Serviceprozesse reibungslos und gewinnbringend etablieren
- Kunden länger binden
- Neue Kunden gewinnen
- Kundenumsatz spürbar steigern
- und mehr

MIT ERFOLGREICHEN PRAXISBEISPIELEN

Dienstag, 21.06.2022
Ebbtron Auditorium & Atrium
Solingen, NRW - Germany
Hybride Tagung - Präsenz oder Online

CORONA SCHUTZMASSNAHMEN
Erfüllung aller aktuellen Vorschriften.

Das jährliche Wachstumsforum für Geschäftsführer, Inhaber, Manager und Führungskräfte im After Sales.

www.aftersales-forum.de

www.aftersales-forum.de

www.aftersales-forum.de

~ 08:07 **Akkreditierung und Kaffee-Empfang**

~ 08:43 **Begrüßung und Einleitung**

ZENTRUM für Wachstum

- NEU!**
- **Reibungslose Servicekernprozesse** = Grundlage für stabile Umsätze, Kundenbindung und Zufriedenheit
 - Indikatoren für Systemschwächen
 - Typische Schwachstellen vermeiden: Kleine Fehler mit großen Auswirkungen
 - Intakter Ablauf mit plausibler Terminplanung und Auftragsvorbereitung
 - Produktiver mit digitalen Abläufen
 - Prozessdisziplin permanent überprüfen
 - Schutz vor externen Einwirkungen
 - ▶ **Erfolgreiche Praxisbeispiele**

~ 10:47 **Kaffeepause . . .**
Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

- ~ 11:17 **BASIS für Wachstum**
- Das 1x1 zum schnellen Geschäftsverständnis
 - **Wirkungsvolle Mitarbeiterführung:** Entlohnung, Kennzahlen, Kommunikation, Motivation und Transparenz
 - ▶ **Erfolgreiche Praxisbeispiele**

NEU! NEUE KUNDEN gewinnen

- Lohnende Empfehlungen einholen
- Gewinnbringende Kundenbewertungen
- Auffallen bei lokalen Neubürgern
- Tipps für verlustfreie Aufmerksamkeit

~ 12:31 **Mittagspause . . .**
Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

~ 13:31 KUNDENBINDUNG stärken

- NEU!**
- **Telefonmarketing:** Der Schlüssel für Kundenbindung, Zufriedenheit und Datenaktualität
 - **WEConnect:** Kundenbindung und Bonis sichern mit nachträglicher Konnektierung
 - ▶ **Bsp. 1% der UPE im VW-Konzern**
 - **Genialer Allrounder:** Räderhotel für Kundenbindung und Umsatzsteigerung
 - Real unterschätzt: die UVV-Prüfung
 - Sinnvolle Schnittstellen automatisieren
 - Synergien mit digitalen Prozessen
 - ▶ **Erfolgreiche Praxisbeispiele**

SYSTEM für Wachstum

- Veränderungen garantiert anhaltend etablieren: **P-V-M**

~ 14:47 **Kaffeepause . . .**
Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

~ 15:17 KUNDENUMSATZ spürbar steigern

- **Termingespräch:** Erfolgreiche Grundlage für Ablauf und Umsatz
- **Umsatzgarantie Servicepakete:** Legitim abrechnen was drin ist mit dem Wissen, was erlaubt ist
- ▶ **Bsp. ~ € 50,- je Fullservice-Durchgang**
- Erträge und Gesundheit deutlich steigern mit Klimaanlageanlagenreinigungen und -wartungen
- **Ausbuchen war gestern:** Jeden Euro bei Unfällen sichern mit progressiver Schadensabwicklung
- Offene Befunde ausschöpfen
- Praxistipps und Kniffe im After Sales Verkauf zur Absatzsteigerung von Reifen, Wischerblätter, UVV-Prüfung, Windschutzscheiben und mehr
- ▶ **Wirkungsvolle Praxisbeispiele**

~ 17:23 ZUSAMMENFASSUNG

- Reflektion des Tages
- Erkenntnisse zur Umsetzung

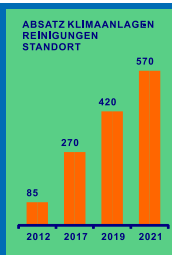
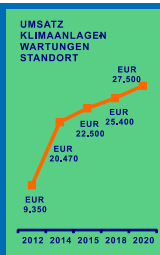
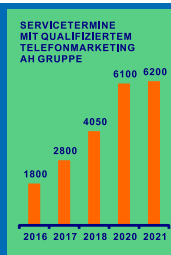
EMPFEHLUNG

VIP-TICKET MIT FOLLOW-UP

- inklusive 2 Stunden Online Beratung zur Umsetzung nach dem Forum

Praxisbeispiele erfolgreicher Mehrwerte.

- Mehrmarken Autohaus mit 7 Standorten > € 170.000,- p.a.
- Mehrmarken Autohaus mit 19 Standorten > € 2.100.000,- p.a.
- Mercedes Autohaus mit 7 Standorten > € 50.000,- innerhalb von 2 Monaten
- VW Autohaus mit 1 Standort ~ € 50,- je Fullservice-Durchgang



Das 10. Aftersales Forum für Wachstum findet als hybride Tagung statt am 21.06.2022: Präsenz oder Online. Ebbtron Auditorium & Atrium Solingen, NRW - Germany. Online-Teilnahme limitiert auf 10 Plätze.
www.aftersales-forum.de



LDB Gruppe
Speed up your Business

HELIS
Kanzlei für Verkehrsrecht
www.helis24.de

NEWEST
Lösungen für Wachstum