

**100% PRAXISORIENTIERT!**  
KEINE DIFFUSEN AUSSAGEN. ES  
WIRD KLARTEXT GESPROCHEN!

Profitieren Sie mit Ihrer Anmeldung von  
einfachen Umsetzungen und schnellen  
Erfolgen zur Ertragssteigerung von  
über € 69.768,- p.a.\* in Ihrem  
After Sales. Die Plätze sind limitiert!

## DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

Geschäftsführer und Aftersales-Verantwortliche  
von Händlerbetrieben der Marken Audi, BMW,  
Mercedes, Opel, Peugeot, Skoda, Toyota und  
Volkswagen sowie leitende Aftersalesmanager von  
Fiat Österreich & Schweiz u. Mazda Deutschland:

„Ein sehr gutes Preis-/ Leistungsverhältnis. Der  
Besuch hat sich gelohnt.“

„Es wurde vorgelebt, wie einfach **VERKAUFEN** im  
After Sales sein kann.“

„Das Forum war sehr **praxisorientiert**. Die  
Lösungen können von den Servicebetrieben sehr  
gut umgesetzt werden.“

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

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

Informationen unter:

**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

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)

\* Erhebung realisierter Ergebnisse pro Jahr bei Betriebsgrößen mit 6.000  
Servicedurchgängen und 3.000 KD-Fahrzeugen sowie 3.000 Inspektionen p.a.,  
75% Privatkunden, 25% Firmenkunden, 350 Reifenhotelekunden, 600 EH NW + GW.  
Detaillierte Auflösung erfolgt im 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

# 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲▲

**100% PRAXISORIENTIERT!**  
Erfolgreiche Lösungen zur  
Ertragssteigerung von über  
€ 69.768,- p.a.\*

Von Grundlagen bis zur  
nachhaltigen Umsetzung.

**JETZT** mit den Herausforderungen  
Ertragsgefahr durch **E-Mobilität**  
und **Digitalisierung** in der  
Kundenorientierung.

**ABSATZ KLIMAWARTUNGEN UND  
DESINFEKTIONEN VERDOPPELN!**

Dienstag, 15.05.2018

4\* Hotel relexa Ratingen

(nahegelegen zum Düsseldorf Airport)

Das Wachstumsforum für Autohaus-Manager,  
Geschäftsführer, Aftersales-Verantwortliche  
und Serviceleiter. Die Plätze sind limitiert.

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)

**NEWEST** ▲  
■ ■ ■ Lösungen für Wachstum

## IHRE PRAXISEXPERTEN



Branchenexperte im After Sales  
Michael Kotlema  
Geschäftsführer After Sales  
Mehrmarkenautohaus Schönau  
stetig wachsende Rentabilität mit  
einem Jahresumsatz von über € 9,5  
Mio für Lohn und Teile bei über 40.000  
Stunden mit 14 Kundendienstberatern  
und 26 Monteuren



Sales & After Sales Experte  
Marco Paffenholz  
Inhaber  
NEWEST - Lösungen für Wachstum  
messbare Verkaufssteigerung auch in  
operativen After Sales-Trainings, u.a.  
bis zu 30% bei Teile und Zubehör  
bis zu 70% bei Sommer-/ Winterreifen  
bis zu 80% bei Klimaanlage & Co.

## ERFOLGEREICHE LÖSUNGEN ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 69.768,- p.a.\*

## 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲▲

~ 08:15 **Akkreditierung und  
Kaffee-Empfang**

~ 09:00 **Begrüßung und Eröffnung**

### VERÄNDERUNG im After Sales

- Lukrativster Ertragsbringer  
im Autohaus gefährdet?
- Realität oder Utopie: . . . auf der Suche  
nach der **wirksamsten Methode**  
Ist Erfolg dauerhaft realisierbar?
- NEU!** ▪ **E-Mobilität & Co:** Ertragsabsicherung  
mit nachhaltigen Serviceleistungen zur  
**Kompensation** von zukünftigen Absatz-  
rückgängen bei Öl, Bremsen, usw.

### ERFOLGSGARANT für Wachstum

- Transformation im After Sales:  
**Garantierter Erfolg mit P-V-M**
- Das 1x1 zum schnellen  
Geschäftsverständnis

~ 11:00 **Kaffeepause . . .**

Zeit für Austausch und persönliche  
Gespräche

### ERFOLGSGARANT für Wachstum

- Lösungen zur erfolgreichen  
**Führung** und **Motivation** der  
Servicemannschaft:  
Entlohnung, relevante KPI =  
Kennzahlen, Kommunikation und mehr

### BASIS für Wachstum

**NEU!**

- **Servicekunde 4.0: digitale Kunden-  
orientierung 24/7** zur Stärkung  
der persönlichen Kundenbindung
- Termingespräch = Schlüssel zu  
Kundenbindung, Mehrumsatz  
und Ablaufoptimierung
- Kundenbindung verbessern mit  
erfolgreicher Zustimmung zur  
datenschutzrechtlichen  
Einwilligungserklärung
- Aktives Verkaufen initiieren bei  
Kundendienstberatern

~ 13:00 **Mittagspause . . .**

Zeit für Austausch und persönliche  
Gespräche

### ERFOLGSFORMELN im After Sales Verkauf

- Mit **Gesundheit** bei Kunden und  
Ertrag punkten: Absatz von  
**Klimaanlagenwartungen** und  
**-Desinfektionen verdoppeln** mit der  
neuen VDI-Richtlinie 6032, Blatt 1
- Absatzsteigerung von  
Klimaanlagenwartungen anhand  
eines konkreten Fallbeispiels

~ 15:00 **Kaffeepause . . .**

Zeit für Austausch und persönliche  
Gespräche

### ERFOLGSFORMELN im After Sales

- Mit geeigneten Serviceleistungen  
Kundenbindung sowie auch  
**Leistungsgrad** der Monteure  
erfolgreich steigern
- Ertragssteigerung bei Unfällen mit  
**systematischer Schadensabwicklung**
- Bewährte Lösungen zur  
Absatzsteigerung von Reifen,  
Wischerblätter, UVV-Prüfung,  
Windschutzscheiben und mehr

~ 17:15 **Zusammenfassung, Fazit  
und Verabschiedung**

**OPTIONAL BUCHBAR**

~ 08:30 **EXPERTEN-TAG - Tag 2**

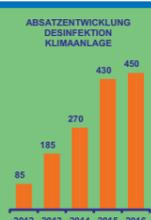
Mittwoch 16.05.2018: bis ~ 17:00  
Nur begrenzte Teilnehmer / Betriebe.  
Nur mit besonderer Anmeldung.  
Sprechen Sie uns an!  
Kontakt Daten auf der Rückseite.

- Fundierte **Kennzahlen- und  
Situationsanalyse**  
(Voraussetzungen: Es werden nach Abstimmung  
vorgegebene Kennzahlen und Informationen zum  
Betrieb vorgelegt.)
- **Ergebnis:** konkreter **Handlungsplan**  
zur Umsetzung für den Betrieb

### INHOUSE-VERANSTALTUNG MÖGLICH!

Das Aftersales Forum für Wachstum ist nach  
Abstimmung auch als Inhouse-Veranstaltung  
in Ihrem Betrieb buchbar. Sprechen Sie uns  
an! Kontakt Daten auf der Rückseite.

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)



Das 6. Aftersales Forum für Wachstum  
findet statt am 15.05.2018 im  
4\* Hotel relexa in Ratingen City,  
nahegelegen zum Airport Düsseldorf.  
Die Plätze sind limitiert!

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)



**incadea**  
innovative automotive business solutions

**HELIS**  
Kanzlei für Verkehrsrecht  
[www.helis24.de](http://www.helis24.de)