

ERFOLGEREICHE LÖSUNGEN ZUR PRAKTIKABLEN UND SCHNELLEN UMSETZUNG IM AFTERSALES MIT JÄHRLICHER ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 69.875,-

ab 8.15	Akreditierung und Kaffee-Empfang	13.45 – 14.15	Verkauf von Sommer- und Winterreifen <ul style="list-style-type: none"> erfolgreiche Strategie für Wachstum erleben Vorgehensweise und praktische Handlungsempfehlungen <i>Marco Paffenholz</i>
9.00 – 9.15	Begrüßung und Eröffnung	14.15 – 14.45	Umsatzsteigerung mit Firmenkunden <ul style="list-style-type: none"> besondere Zusatzleistung mit großem Potential Verkaufsstrategie und praktische Handlungsempfehlung <i>Michael Kotlenga</i>
9.15 – 10.15	Grundlagen für Wachstum <ul style="list-style-type: none"> Betrachtungen von Produktivität, Serviceannahme und Serviceorganisation konkrete Handlungsempfehlungen <i>Michael Kotlenga</i>	14.45 – 15.15	mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten <ul style="list-style-type: none"> Zusatzleistung mit allergiehemmenden Mitteln Verkaufsstrategie und praktische Handlungsempfehlung <i>Marco Paffenholz</i>
10.15 – 10.45	Das Terminvergabegespräch als Basis <ul style="list-style-type: none"> Gesprächsstrategie zur Absatzsteigerung erleben erfolgreiche Methoden und konkrete Handlungsempfehlungen <i>Marco Paffenholz</i>	15.15 – 15.45	Kaffeepause . . . und Zeit für persönliche Gespräche
10.45 – 11.15	Kaffeepause . . . und Zeit für persönliche Gespräche	15.45 – 16.30	Ertragsanker in schwachen Monaten <ul style="list-style-type: none"> Kontinuität und Servicemarketing Reorganisation und praktische Handlungsempfehlung <i>Michael Kotlenga</i>
11.15 – 12.15	Zusatzleistungen wie Klimacheck, Wischerblätter, Öl, usw. <ul style="list-style-type: none"> erfolgreiche Gesprächs- und Verkaufsstrategien praktische Handlungsempfehlungen <i>Marco Paffenholz</i>	16.30 – 17.00	erhebliche Finanzausschüsse für die KFZ-Branche <ul style="list-style-type: none"> Auszug von Förderprogrammen der Länder und Bund <i>Marco Paffenholz</i>
12.15 – 12.45	Teilverkauf an Freie Werkstätten <ul style="list-style-type: none"> bewährte Gesprächs- und Verkaufsstrategien erleben praktische Handlungsempfehlungen <i>Marco Paffenholz</i>	17.00 – 17.15	Zusammenfassung, Fazit und Verabschiedung anschließend Ausgabe der Teilnahmeunterlagen mit konkreten Handlungsempfehlungen und Hilfestellungen
12.45 – 13.45	Mittagspause . . . und Zeit für persönliche Gespräche		

 <p>Branchenexperte & After Sales Professional Michael Kotlenga <i>Geschäftsführer After Sales Mehrmarkenautohaus Schönau</i> <i>stetig wachsende Rentabilität mit einem Jahresumsatz von über 7 Mio Euro für Lohn und Teile bei über 33.000 Stunden mit nur 11 Serviceberatern und 18 Monteuren</i></p>	  	 <p>After Sales Professional und Verkaufstrainer Marco Paffenholz <i>Inhaber NEWEST - Lösungen für Wachstum messbare Verkaufssteigerung in operativen After Sales-Trainings, u.a. bis zu 30% bei Teile und Zubehör bis zu 50% bei Wischerblättern bis zu 70% bei Sommer- und Winterreifen</i></p>
--	--	--

DIE PRAXISEXPERTEN SPRECHEN KLARTEXT UND VERMITTELN MIT HERZBLUT ERFOLGREICHE LÖSUNGEN.