

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

Profitieren Sie mit Ihrer Anmeldung von
einfachen Umsetzungen und schnellen
Erfolgen zur Ertragssteigerung in
Ihrem Aftersales von über deutlichen
€ 137.958,-*. Die Plätze sind limitiert!

IHRE PRAXISEXPERTEN



Branchenexperte im After Sales
Michael Kottlenga
Geschäftsführer After Sales
Mehrmarkenautohaus Schönau
stetig wachsende Rentabilität mit einem
Jahresumsatz von über € 7 Mio für Lohn
und Teile bei über 30.000 Stunden mit
nur 11 Serviceberatern und 18 Monteuren



Sales & After Sales Professional
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 50% bei Wischerblättern
bis zu 70% bei Sommer-/Winterreifen



**Branchenexperte Führung und
Prozesse im After Sales**
Geert Schmidt
Inhaber Schmidt Consulting Training
20% Verbesserung der Kundenbindung
25% Effizienzsteigerung in der Werkstatt
30% Verkaufssteigerung pro
Servicedurchgang

DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

Geschäftsführer und Aftersales-Verantwortliche
von Händlerbetrieben der Marken Audi, BMW,
Mercedes, Opel, Toyota und Volkswagen sowie
leitendestellvertreter im Aftersales von Fiat
Österreich, Fiat Schweiz und 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
Arno-Wüstenhöfer-Weg 2
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

3. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲

100% PRAXISORIENTIERT!
Erfolgreiche Lösungen zur
Ertragssteigerung von über
€ 137.958,-*.

Von den Grundlagen bis zur
konkreten Umsetzung. Jetzt mit
noch **MEHR ERFOLGSFORMELN**
aus der Praxis für die Praxis.

Dienstag, 08.09.2015
Hotel Holiday Inn Düsseldorf
Airport in Ratingen

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

www.aftersales-forum.de

* Erhebung realisierter Ergebnisse binnen 2 Jahren bei Betriebsgrößen mit 6.000
Servicedurchgängen und 3.000 KD-Fahrzeugen sowie 3.000 Inspektionen p.a.,
75% Privatkunden, 25% Firmenkunden, 350 Reifenhotelkunden, 600 EH NW + GW.
Detaillierte Auflosung erfolgt im 3. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

NEWEST ▲
Lösungen für Wachstum

ERFOLGEREICHE LÖSUNGEN ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 137.958,-*

- ab 8.15 **Akkreditierung und
Kaffee-Empfang**
- 09.00 – 09.15 **Begrüßung und Eröffnung**
- 09.15 – 09.45 **Lukrativster Ertragsbringer im
Autohaus in Gefahr?**
- Gesicherter Autohausbetrieb nur mit stabilem After Sales
 - Weichen stellen für Kundenorientierung und Ertragssteigerung
- Marco Paffenholz, Michael Kottlenga & Geert Schmidt
- 09.45 – 11.00 **GRUNDLAGEN für Wachstum**
- Das 1x1 zum schnellen Geschäftsverständnis
 - KPI = relevante Kennzahlen zur Geschäftsentwicklung
 - Aus der Praxis: Konkretes Fallbeispiel eines Autohauses mit Analyse und Handlungsempfehlungen
- Michael Kottlenga & Geert Schmidt
- 11.00 – 11.30 **Kaffeepause . . .**
und Zeit für persönliche Gespräche

- 11.30 – 12.30 **BASIS für Wachstum**
- Das Terminvergabegespräch zur Umsatzsteigerung mit erfolgreicher Gesprächsstrategie
 - Kundenorientierte Fahrzeugannahme zur Umsatzsteigerung mit erfolgreichen Strategien
 - Datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung (DSE): Mit bewährten Gesprächsstrategien zur Kundenzustimmung und erfolgreichen Kundenbindung
- Marco Paffenholz
- 12.30 – 13.15 **Mittagspause . . .**
und Zeit für persönliche Gespräche
- 13.15 – 14.15 **ERFOLGSFORMELN aus der PRAXIS:
Fallbeispiel Absatzsteigerung von
Klimachecks**
- Konkretes Fallbeispiel als Umsetzungsvorlage mit detaillierter Vorgehensweise in Prozessen, Verhalten und Motivation
 - Übertragbar auch auf andere Verkaufsleistungen im After Sales
- Marco Paffenholz & Michael Kottlenga
- 14.15 – 15.00 **ERFOLGSFORMELN aus der PRAXIS:
Motivation der Servicemannschaft**
- Bewährte Instrumente zur Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit und Verkaufsleistungen
- Michael Kottlenga & Geert Schmidt

- 15.00 – 15.30 **Kaffeepause . . .**
und Zeit für persönliche Gespräche
- 15.30 – 16.15 **ERFOLGSFORMELN aus der PRAXIS:
Mit Gesundheit bei Kunden
und Ertrag punkten**
- Bewährte Strategien auch zu neuen Verkaufsleistungen mit erfolgreichen Gesprächsstrategien und praktische Handlungsempfehlungen
- Marco Paffenholz & Michael Kottlenga
- 16.15 – 17.00 **ERFOLGSFORMELN aus der
PRAXIS**
- Bewährte Strategien zur Ertragssteigerung auch bei Firmenkunden
 - Reifen, Wischerblätter, Windschutzscheiben, UVV-Prüfung und mehr
- Marco Paffenholz, Michael Kottlenga & Geert Schmidt
- 17.00 – 17.15 **Zusammenfassung, Fazit und
Verabschiedung**
anschließend Ausgabe der
Teilnahmeunterlagen mit konkreten
Handlungsempfehlungen und
Hilfestellungen

3. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲

100% PRAXISORIENTIERT! Keine diffusen
Aussagen. Es wird Klartext gesprochen!
Die Praxisexperten vermitteln mit Herzblut
erfolgreichen Lösungen für schnelle Erfolge
und motivieren zur einfachen Umsetzung.
www.aftersales-forum.de



Das 3. Aftersales Forum für Wachstum
findet statt am 08.09.2015 im
Hotel Holiday Inn Düsseldorf Airport
in Ratingen. Die Plätze sind limitiert.

www.aftersales-forum.de



incadea
proactive automotive business solutions

NEWEST ▲
Lösungen für Wachstum