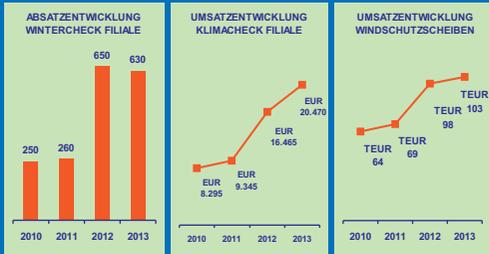


<p>ab 8.15 Akkreditierung und Kaffee-Empfang</p>	<p>12.00 – 12.45 Zusatzleistungen wie Klimacheck, Wischerblätter, Öl, usw.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ erfolgreiche Gesprächs- und Verkaufsstrategien ▪ praktische Handlungsempfehlungen <p><i>Marco Paffenholz</i></p>	<p>15.15 – 15.45 Kaffeepause . . . und Zeit für persönliche Gespräche</p>
<p>09.00 – 09.15 Begrüßung und Eröffnung</p>	<p>12.45 – 13.45 Mittagspause . . . und Zeit für persönliche Gespräche</p>	<p>15.45 – 16.15 Umsatzsteigerung mit Firmenkunden</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ besondere Zusatzleistung mit großem Potential ▪ Verkaufsstrategie und praktische Handlungsempfehlung <p><i>Marco Paffenholz</i></p>
<p>09.15 – 10.00 Grundlagen für Wachstum I</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Produktivität und Personaleffizienz ▪ Serviceannahme und -organisation ▪ konkrete Handlungsempfehlungen <p><i>Michael Kotlenga, Marco Paffenholz & Geert Schmidt</i></p>	<p>13.45 – 14.15 3-2-1: mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten</p> <p>NEU!</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ganz neue Zusatzleistung mit gesundheitsfreundlichen Mitteln ▪ Verkaufsstrategie und praktische Handlungsempfehlung <p><i>Michael Kotlenga & Marco Paffenholz</i></p>	<p>16.15 – 16.45 Ertragsanker in schwachen Monaten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontinuität und Servicemarketing ▪ Reorganisation und praktische Handlungsempfehlung <p><i>Michael Kotlenga & Geert Schmidt</i></p>
<p>10.15 – 11.00 Grundlagen für Wachstum II</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ KPI: Kennzahlen zur Bewertung und effektiven Steuerung ▪ konkrete Handlungsempfehlungen <p><i>Michael Kotlenga & Geert Schmidt</i></p>	<p>14.15 – 14.45 Teilverkauf an Freie Werkstätten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ bewährte Gesprächs- und Verkaufsstrategien erleben ▪ praktische Handlungsempfehlungen <p><i>Marco Paffenholz</i></p>	<p>16.45 – 17.00 erhebliche Finanzausschüsse auch für die KFZ-Branche</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auszug von Förderprogrammen der Länder und Bund <p><i>Marco Paffenholz</i></p>
<p>11.00 – 11.30 Kaffeepause . . . und Zeit für persönliche Gespräche</p>	<p>14.45 – 15.15 Mehrverkauf bei Sommer- und Winterreifen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ erfolgreiche Strategien für Wachstum erleben ▪ Vorgehensweise und praktische Handlungsempfehlungen <p><i>Marco Paffenholz</i></p>	<p>17.00 – 17.15 Zusammenfassung, Fazit und Verabschiedung</p> <p>anschließend Ausgabe der Teilnahmeunterlagen mit konkreten Handlungsempfehlungen und Hilfestellungen</p>
<p>11.30 – 12.00 Terminvergabegespräch als Basis</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesprächsstrategie zur Absatzsteigerung erleben ▪ erfolgreiche Methoden und konkrete Handlungsempfehlungen <p><i>Marco Paffenholz</i></p>		

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 2. Aftersales Forum für Wachstum
findet statt am 24.06.2014 im
Leonardo Hotel Düsseldorf Airport
in Ratingen. Die Plätze sind limitiert.

www.aftersales-forum.de

