

KLARTEXT STATT FLOSKELN! 100% PRAXISORIENTIERT.

Profitiere von erfolgreichen Lösungen.
Den After Sales Ertrag steigern bei
KFZ / NFZ um über **€ 73.489,- p.a.***
Mit **garantiert** bewährten **Erfolgsformeln**
aus dem Tagesgeschäft der Experten.
ANMELDEN & PROFITIEREN.

DIE PRAXISEXPERTEN



Branchenexperte im After Sales
Michael Kotlenga
Geschäftsführer After Sales
Mehrmarken-Autohausgruppe
wachsende Rentabilität mit Jahres-
umsatz > € 11,5 Mio Lohn und Teile
mit über 45.000 Stunden, 16
Kundendienstberatern und 28
Monteuren



Sales & After Sales Experte
Marco Paffenholz
Inhaber, Coach - Trainer - Macher
NEWEST - Lösungen für Wachstum
messbare Leistungssteigerungen in
operativen After Sales Umsatzen
> 1.8 MIO p.a. mit Telefonmarketing
> 400 TEUR p.a. mit Klimaanlage wartung
> 300 TEUR p.a. mit Klimaanlage reinigung
> 50 TEUR p.a. Kostenreduzierung

www.aftersales-forum.de

DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

97% Weiterempfehlungsquote von Managern,
Geschäftsführern und Aftersales-Verantwortlichen
freier Werkstätten sowie der Marken Audi, BMW,
Fiat, Honda, Mazda, Mercedes, Opel, Peugeot,
Skoda, Toyota und Volkswagen aus Deutschland,
Luxemburg, Österreich und der Schweiz:

„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 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.“

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

8. AFTERSALES[®] FORUM FÜR WACHSTUM

Klartext aus der Praxis!
Mit bewährten Erfolgsformeln
Erträge im After Sales steigern
um über **€ 73.489,- p.a.***

- Schutz vor **Ertragskiller** E-Mobilität
- Mitarbeiterführung 2.0
- Telefonmarketing 3.1
- Servicekunde 4.0
- Verkaufsleistungen verdoppeln
- und mehr

MIT VIELEN PRAXISBEISPIELEN

Dienstag, 26.05.2020
Ebbtron Auditorium + Atrium
Solingen - Germany

Seit 2013. Das jährliche Wachstumsforum für
Inhaber, Geschäftsführer, Manager, Aftersales-
Verantwortliche und Serviceleiter. Begrenzte Plätze!

www.aftersales-forum.de

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

~ 09:00 **Begrüßung und Einleitung**

VERÄNDERUNGEN im After Sales

- Wer oder was
 - verursacht rückläufige Serviceumsätze?
 - mindert Arbeitswertvolumen?
 - reduziert Verkaufserfolg?
- **Schutz vor Ertragskiller E-Mobilität:** Wie können geringere Arbeitswerte wirksam aufgefangen werden?
- Wie ist Erfolg dauerhaft realisierbar? Realität oder Utopie: . . . auf der Suche nach **wirksamen Methoden**

NEU!

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

- **Wirkungsvolle Mitarbeiterführung 2.0:** Entlohnung, Kennzahlen, Kommunikation, Motivation und Transparenz
 - ▶ **Beispiele mit Erfolgsformeln aus der Praxis**

BASIS für Wachstum

- **Termingespräch 2.3 = Schlüssel** zu Kundenbindung, Umsatzsteigerung und Ablaufoptimierung
- **Telefonmarketing 3.1:** qualifiziert den Umsatz **nachhaltig vervielfachen**
 - ▶ **Beispiele mit Leistungssteigerung aus der Praxis**
- **Telefonmarketing 3.2:** Potentiale **ausschöpfen** und Kundenzufriedenheit steigern mit optimaler Erreichbarkeit
- **Servicekunde 4.0:** Kundenbindung verbessern mit DSGVO und digitaler Kundenorientierung 24/7
- Aktives Verkaufen initiieren bei Kundendienstberatern

NEU!

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

Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

ERFOLGSGARANT im After Sales Verkauf

- Mit **Gesundheit** bei Kunden und Ertrag punkten: Absatz von Klimaanlageanlagenwartungen und -Reinigungen **verdoppeln**
 - ▶ **Beispiele mit Absatzsteigerung aus der Praxis**

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

Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

ERFOLGSFORMELN im After Sales

- Erfolgreich Kundenbindung und **Leistungsgrad** der Monteure steigern mit geeigneten Serviceleistungen
 - ▶ **Beispiele aus der Praxis**
- Erträge signifikant steigern bei Unfällen mit **systematischer Schadensabwicklung**
- Bewährte Lösungen zur Absatzsteigerung von Reifen, Wischerblätter, UVV-Prüfung, Windschutzscheiben und mehr
 - ▶ **Beispiele aus der Praxis**

~ 17:15 **AUFLÖSUNG**

realisierbare Ertragssteigerung

OPTIONAL BUCHBAR

~ 08:30 **EXPERTENTAG - Tag 2**

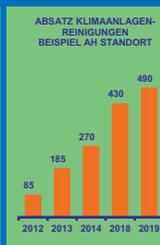
Mittwoch 27.05.2020: 08:30 ~ 17:00

Begrenzt auf max. 3 Betriebe mit max. jeweils 2 Personen.

- Fundierte **Kennzahlen- und Situationsanalyse**
- Voraussetzung: Vorlage vorgegebener Kennzahlen und Informationen zum Betrieb
- ▶ **Ergebnis: konkreter Handlungsplan zur Umsetzung im Betrieb**

Wirkungsvolle Umsetzung der bewährten Erfolgsformeln bereits bei:

- Autohausgruppe Schönaun & von Keitz
 - DRESEN-Gruppe
 - Niederlassungen von Herstellern
- www.aftersales-forum.de



Das 8. Aftersales Forum für Wachstum findet statt am 26.05.2020 im 4* Hotel relexa in Ratingen City, nur 6 Km zum Flughafen Düsseldorf. Die Plätze sind begrenzt!

www.aftersales-forum.de



LDB Gruppe
Speed up your Business

HELIS
Kanzlei für Verkehrsrecht
www.helis24.de

NEWEST
Lösungen für Wachstum