

2. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM AM 24.06.2014 IN DÜSSELDORF/ RATINGEN

Wuppertal

Am 24.06.2014 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das **2. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** im Leonardo Hotel Düsseldorf Airport in Ratingen. <http://www.aftersales-forum.de>

Die bewährten Praxisexperten und After Sales Professionals

- **Michael Kotlenga**, *Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohaus Schönauen*
- **Marco Paffenholz**, *Sales & After Sales Professional*
- **Geert Schmidt**, *Branchenexperte Führung und Prozesse im After Sales*

vermitteln Geschäftsführern sowie Aftersales-Verantwortlichen und Serviceleitern des Automobilhandels erfolgreiche Lösungen zur einfachen und schnellen Umsetzung.

Es wird aus dem großen Portfolio realisierter Ergebnisse geschöpft. NEU! Die Teilnehmer werden sogar von einer komplett neuen Serviceleistung profitieren.

Bei vielen Automobilhändlern ist die Umsatz- und Ertragslage im After Sales markenübergreifend angespannt. Einige Handelsbetriebe verzeichneten sogar in bis dato starken Servicezeiten wie im Herbst reduzierte Margen und ausbleibende Kunden. Wenige Handelsbetriebe rutschten im After Sales zeitweise sogar in ein defizitäres Ergebnis.

100% praxisorientiert. Keine diffuse Aussagen. Es wird Klartext gesprochen!

Die **Praxisexperten Michael Kotlenga, Marco Paffenholz** und **Geert Schmidt** sensibilisieren ohne hochtrabende Dialoge für schnelle Erfolge und motivieren mit praktischen Tipps zur einfachen Umsetzung im Alltag.

Im Fokus des eintägigen Forums stehen u.a. folgende Themen:

- Grundlagen für Wachstum im After Sales
- Das Terminvereinbarungsgespräch als Basis
- Zusatzleistungen wie Klimacheck, Wischerblätter, Öl, usw.
- Teileverkauf an Freie Werkstätten
- Verkauf von Sommer- und Winterreifen
- Umsatzsteigerung mit Firmenkunden
- NEU! mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten
- Ertragsanker in schwachen Monaten
- Auflösung: Wie kann eine jährliche Ertragssteigerung von über € 68.975,-* realisiert werden?

DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

Aftersales-Verantwortliche über das 1. Aftersales Forum für Wachstum aus 2013: „Gerade auch die praktischen Argumentationshilfen haben das Forum bereichert.“ „Das Forum war sehr praxisorientiert. Die Lösungen können von den Servicebetrieben sehr gut umgesetzt werden.“

http://vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_stimmeneberdasaftersalesforumfuerwachstum.php



Ausführliche Informationen und das Programm zum Web-Download:

<http://vertriebsleistung.de/downloads/Training/Programm%20.%20AFTERSALES%20FORUM.pdf>

<http://vertriebsleistung.de/downloads/Training/Anmeldung%20.%20AFTERSALES%20FORUM.pdf>

2. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM

Dienstag, 24.06.2014

Einlass ab 8.15 Uhr, Beginn 9.00 Uhr, Ende ca. 17.15 Uhr

Forumsort: Leonardo Hotel Düsseldorf Airport

Broichhofstraße 3, 40880 Ratingen

Forumsgebühr: bis 15.04.2014 € 345,00 netto*, danach € 395,00 netto*

*jeweils zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer

Pressekontakt Marco Paffenholz

Mobil +49(0) 171 5315383

Email kontakt@vertriebsleistung.de

AFTERSALES PROFESSIONALS UND PRAXISEXPERTEN

Michael Kotlenga, http://www.xing.com/profile/Michael_Kotlenga



Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohaus Schönauden mit 4 Standorten

- Erfahrungen im After Sales seit über 20 Jahren
- seit 2002 Aftersales-Verantwortlicher
- stetig wachsende Rentabilität mit einem Jahresumsatz von über 7 Mio € für Lohn und Teile bei über 33.000 Stunden mit nur 11 Serviceberatern und 18 Monteuren

Marco Paffenholz, http://www.xing.com/profile/Marco_Paffenholz



Inhaber **NEWEST** - Lösungen für Wachstum

- Erfahrungen im operativen Vertrieb seit 1991
- seit 2003 Verkaufstrainer mit über 1800 Beratungstagen im Sales und After Sales
- messbare Verkaufssteigerung in operativen After Sales Trainings, u.a. bis zu 30 % bei Teile und Zubehör, bis zu 30% beim Klimacheck, bis zu 50% bei Wischerblättern, bis zu 70% bei Winterreifen, bis zu 100 % beim Wintercheck

Geert Schmidt, http://www.xing.com/profile/Geert_Schmidt



Inhaber Schmidt Consulting Training

- Branchenexperte für Führung und Prozesse im After Sales
- messbare Leistungssteigerung von bis zu 20% *Verbesserung der Kundenbindung*, 25% *Effizienzsteigerung in der Werkstatt* und 30% *Verkaufssteigerung pro Servicedurchgang*

** Erhebung realisierter Ergebnisse bei Betriebsgrößen mit 6.000 Servicedurchgängen und 3.000 KD- Fahrzeugen sowie 3.000 Inspektionen p.a., 70% Privatkunden, 30 % Firmenkunden, 300 Reifenhotelkunden, 700 EH Fahrzeugverkauf NW + GW. Detaillierte Auflösung erfolgt im Aftersales Forum.*

NEWEST ▲
■ ■ ■ Lösungen für Wachstum

Inhaber Marco Paffenholz

Arno-Wüstenhöfer-Weg 2

D-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

