

## 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM

### ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 69.768,- AM 15.05.2018 IN RATINGEN

Wuppertal, 13.11.2017

Am 15.05.2018 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das bereits **6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** im 4\* Hotel Relexa in Ratingen, nahegelegen zum Düsseldorf Airport. <http://www.aftersales-forum.de>

#### Im After Sales sind Fokussierung und Innovationen gefragt.

Der After Sales Bereich kommt bei vielen insbesondere fabrikatsgebundenen Werkstätten immer mehr unter Druck: u.a. durch zunehmenden Wettbewerb, steigende Versicherungssteuerung, rückläufige Arbeitswerte, Digitalisierung und mehr. Einige Servicebetriebe verzeichnen sogar in normalerweise starken Servicezeiten rückläufige Umsätze. Mit Alternativantrieben rund um E-Mobilität & Co. stehen weitere große Ertragsgefahren durch z.B. sinkende Absätze bei Motoröl, Bremsen usw. vor der Tür.

Die bewährten Praxisexperten und After Sales Professionals

- **Michael Kotlenga**, Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohaus Schönauen
- **Marco Paffenholz**, Sales & After Sales Experte

motivieren Geschäftsführer, Manager sowie Aftersales-Verantwortliche mit erfolgreichen Lösungen zur einfachen und schnellen Umsetzung. Von Grundlagen bis zur nachhaltigen Umsetzung. Jetzt auch mit den neuen Herausforderungen **Ertragsgefahr** durch **E-Mobilität** und **Digitalisierung** in der **Kundenorientierung**.

#### 100% praxisorientiert! Klartext statt diffuser Aussagen!

Die **Praxisexperten** sensibilisieren ohne hochtrabende Dialoge mit praktischen Tipps für schnelle Erfolge und einfacher Umsetzung im Alltag. U.a. mit den Themen:

- **Transformation im After Sales:** garantierter Erfolg mit P-V-M
- **E-Mobilität & Co.:** Ertragsabsicherung mit nachhaltigen Serviceleistungen zur Kompensation von zukünftigen Absatzzrückgängen bei Öl, Bremsen, usw.
- Lösungen zur erfolgreichen Führung und Motivation der Servicemannschaft
- **Servicekunde 4.0:** digitale Kundenorientierung 24/7 zur Stärkung der persönlichen Kundenbindung
- Aktives Verkaufen initiieren bei Kundendienstberatern
- **Erfolgsformel** aus der Praxis - Mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten: Absatz von Klimaanlagecleanings und Desinfektionen verdoppeln, u.a. mit der VDI-Richtlinie 6032, Blatt 1
- **Erfolgsformeln** im After Sales: mit geeigneten Serviceleistungen Kundenbindung sowie auch Leistungsgrad der Monteure erfolgreich steigern, Ertragssteigerung bei Unfällen mit systematischer Schadensabwicklung
- Wie kann eine Ertragssteigerung von über **Euro 69.768,-\*** realisiert werden?
- **optional buchbar: EXPERTEN-TAG 2** mit fundierter Kennzahlen- und Situationsanalyse sowie konkretem Handlungsplan für den Standort, Anmeldung auf Anfrage



Das **AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** wird **empfohlen** von Geschäftsführern und Aftersales-Verantwortlichen von Audi, BMW, Mercedes, Opel, Peugeot, Skoda, Toyota und VW aus Deutschland, Österreich und Schweiz.

- „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://www.vertriebsleistung.de/de/leistungen\\_aftersalesforumfuerwachstum\\_stimmenueberdasforum.php](http://www.vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_stimmenueberdasforum.php)

## 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM

Dienstag, 15.05.2018: Einlass ab 8.15 Uhr, Beginn 9.00 Uhr, Ende ca. 17.30 Uhr

[4\\* Hotel Relexa Ratingen City](#) - nahegelegen zum Düsseldorf Airport (nur 7 Km)

Calor-Emag-Straße 7, 40878 Ratingen, Germany

Forumsgebühr: bis 15.01.2018 € 345,00 netto\*, danach € 395,00 netto\*

Teilnehmer außerhalb KFZ-Handel / -Werkstatt € 545,00 netto\*

\*jeweils zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer

### **Ausführliche Informationen und das Programm zum Web-Download:**

<http://vertriebsleistung.de/downloads/Training/6.%20aftersales%20forum%20anmeldung%2015052018.pdf>

<http://vertriebsleistung.de/downloads/Training/6.%20aftersales%20forum%20programm%2015052018.pdf>

Pressekontakt Marco Paffenholz

Mobil +49(0) 171 5315383

Email [kontakt@vertriebsleistung.de](mailto:kontakt@vertriebsleistung.de)

### Die Referenten und Praxisexperten

Michael Kotlenga, [http://www.xing.com/profile/Michael\\_Kotlenga](http://www.xing.com/profile/Michael_Kotlenga)



Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohaus Schönauen mit 5 Standorten

- Erfahrungen im After Sales seit über 20 Jahren
- seit 2002 Aftersales-Verantwortlicher
- stetig wachsende Rentabilität mit einem Jahresumsatz von über 9,5 Mio € für Lohn und Teile bei über 40.000 Stunden mit nur 14 Serviceberatern und 26 Monteuren

Marco Paffenholz, [http://www.xing.com/profile/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 Wischer-blättern, bis zu 70% bei Winterreifen, bis zu 100 % beim Wintercheck

\* Erhebung realisierter Ergebnisse pro Jahr 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 Fahrzeugverkauf NW + GW. Detaillierte Auflösung erfolgt im 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

**NEWEST** ▲  
Lösungen für Wachstum

Inhaber Marco Paffenholz

Hermann-Ehlers-Straße 99a

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](mailto:kontakt@vertriebsleistung.de)

Web [www.vertriebsleistung.de](http://www.vertriebsleistung.de)

