

7. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM: 21.05.2019

Über € 68.976,- p.a.* mehr Erträge machen im After Sales bei KFZ und NFZ

Wuppertal, 03.09.2018

Am 21.05.2019 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das erfolgreiche bereits **7. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** im 4* Hotel Relexa in Ratingen, nahegelegenen zum Düsseldorf Airport. <http://www.aftersales-forum.de>

Im After Sales sind Veränderungen gefragt.

Der Bereich After Sales kommt bei vielen Werkstätten - insbesondere bei markengebundenen - immer mehr unter Druck: Durch zunehmenden Wettbewerb, steigende Versicherungssteuerung, rückläufige Arbeitswerte, Digitalisierung und mehr. Einige Servicebetriebe verzeichnen sogar in normalerweise starken Servicezeiten wie Frühjahr oder Herbst rückläufige Umsätze. Mit der E-Mobilität & Co. Steht eine weitere große Herausforderungen vor der Tür.

Die bewährten Praxisexperten und After Sales Professionals

- **Michael Kotlenga**, Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohausgruppe 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.

NEU! U.a. mit aktuellen Herausforderungen Kundenbindung und Daten verbessern sowie neue Kunden gewinnen mit digitalen Hilfsmitteln.

100% praxisorientiert! Klartext statt diffuser Aussagen!

Es werden garantiert nur bewährte Erfolgsfaktoren aus dem Tagesgeschäft der Experten vermittelt. 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
- Lösungen zur erfolgreichen Führung und Motivation der Servicemannschaft
- **E-Mobilität & Co.:** Erträge absichern mit nachhaltigen Serviceleistungen wegen zukünftiger Absatzrückgänge
- **NEU! Servicekunde 4.0:** Mit digitaler Kundenorientierung 24/7 Kundenbindung und -daten verbessern und gleichzeitig Marketingkosten sparen
- **NEU!** Neue Kunden gewinnen mit junger Technologie **Bluetooth Marketing** durch fast unbegrenzte Nachrichten an Android-Smartphones
- **Erfolgsformel** aus der Praxis - Mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten: **Absatz** von Klimaanlagecleanings und Desinfektionen **verdoppeln**
- **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 68.976,-*** realisiert werden?
- **optional buchbar: EXPERTEN-TAG 2** mit fundierter Kennzahlen- und Situationsanalyse sowie konkretem Handlungsplan für den Standort, Anmeldung auf Anfrage

Anmeldung und Programm zum Web-Download:

<http://www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/Anmeldung%207.%20Aftersales%20Forum%2021052019.pdf>

<http://www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/Programm%207.%20Aftersales%20Forum%2021052019.pdf>

Ticket Buchung auch Online über Xing Ticket-System:

<https://www.xing-events.com/aftersalesforum.html>



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 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

7. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM

Dienstag, 21.05.2019: Einlass ab 8.15 Uhr, Beginn 9.00 Uhr, Ende ca. 17.30 Uhr

4* Hotel Relaxa Ratingen City - nahegelegten zum Düsseldorf Airport (nur 7 Km)

Calor-Emag-Straße 7, 40878 Ratingen, Germany

Gebühr für KFZ / NFZ Handel und Werkstätten bis 15.01.2019 € 395,00*, danach € 445,00*

Gebühr für Automobil und NFZ-Hersteller, Importeure, OEMs, Dienstleister und Berater € 595,00*

*netto jeweils zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer

Video-Trailer 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM vom 15.05.2018:

http://www.vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_videotrailer15052018.php

Pressekontakt Marco Paffenholz

Mobil +49(0) 171 5315383

Email kontakt@vertriebsleistung.de

Die Referenten und Praxisexperten

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



Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohausgruppe Schönauen mit 7 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



Inhaber **NEWEST** - Lösungen für Wachstum

- Erfahrungen im operativen Vertrieb seit 1991
- seit 2003 Verkaufstrainer, Sales und After Sales Experte mit über 2.000 Einsatztagen
- messbare Verkaufssteigerung in operativen After Sales Trainings, u. a. bis zu 30 % bei Teile und Zubehör, bis zu 30% bei Klimaanlagenwartungen, bis zu 50% bei Wischerblättern, bis zu 70% bei Winterreifen, bis zu 100 % beim Wintercheck

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

Web www.vertriebsleistung.de

* 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 7. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

