

1. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM AM 13. NOVEMBER 2013 IN DÜSSELDORF/ RATINGEN

Wuppertal

Am 13. November 2013 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST – Lösungen für Wachstum**, das **1. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** im Hotel Holiday Inn Düsseldorf Airport in Ratingen.

Die bewährten Praxisexperten und After Sales Professionals

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

vermitteln insbesondere Inhabern, Geschäftsführern sowie Aftersales-Verantwortlichen und Serviceleitern des Automobilhandels erfolgreiche Lösungen zur praktikablen und schnellen Umsetzung. Es wird aus dem großen Portfolio realisierter Ergebnisse geschöpft.

Viele Automobilhändler mussten markenübergreifend erstmals auch im After Sales Bereich im vergangenen Jahr 2012 starke Einschnitte hinnehmen. 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.

Keine diffuse Aussagen.

Beim 1. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM wird Klartext gesprochen!

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

Schnelle sowie praktikable Umsetzungen sind das Gebot.

Im Fokus des eintägigen Forums stehen 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
- mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten
- Ertragsanker in schwachen Monaten
- Bonus: Finanzausschüsse auch für den Automobilhandel durch Förderprogramme von Bund und Ländern in Deutschland
- Auflösung: Wie kann eine jährliche Ertragssteigerung von über € 69.875,-* realisiert werden?

* 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.



Die Teilnehmer profitieren von praxisbewährten Methoden und Vorgehensweisen zur Steigerung der Profitabilität im After Sales. Es werden ganz konkrete Hilfestellungen zur schnellen und einfachen Umsetzungen im Autohaus vermittelt.

Zielgruppe des Branchenforums sind Inhaber, Geschäftsführer sowie Aftersales-Verantwortliche und Serviceleiter des Automobilhandels und KFZ-Werkstätten.

Ausführliche Informationen und das Programm zum Web-Download:

http://www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/AFTERSALES%20FORUM_Programm.pdf

http://www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/AFTERSALES%20FORUM_Anmeldung.pdf

1. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM

Mittwoch, 13. November 2013

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

Forumsort: Hotel Holiday Inn Düsseldorf Airport, Ratingen

Forumsgebühr: bis 15.09.2013 € 299,00 netto*, danach € 359,00 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 Schönauen 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

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

