

## KLARTEXT STATT FLOSKELN! 100% PRAXISORIENTIERT.

Profitiere von erfolgreichen Lösungen.  
Garantiert After Sales Erträge steigern  
um bis zu **€ 76.492,- p.a.\*** und mehr.  
Nur mit bewährten Erfolgsformeln - von  
zahlreichen Service-Betrieben bestätigt.  
**ANMELDEN & PROFITIEREN.**

### DIE PRAXISEXPERTEN



Branchenexperte im After Sales  
**Michael Kotlenga**  
Geschäftsführer After Sales  
Mehrmarken-Autohausgruppe  
wachsende Rentabilität mit Jahres-  
umsatz > € 12,0 Mio Lohn und Teile  
mit über 47.000 Stunden, 18  
Kundendienstberatern und 30  
Monteuren



Sales & After Sales Experte  
**Marco Paffenholz**  
Inhaber, Coach - Trainer - Macher  
NEWEST - Lösungen für Wachstum  
messbare Leistungssteigerungen in  
operativen After Sales Umsetzungen  
> 2.1 MIO p.a. mit Telefonmarketing  
> 400 TEUR p.a. mit Klimaanlageanwartung  
> 300 TEUR p.a. mit Klimaanlageanreinigung  
> 50 TEUR p.a. Kostenreduzierung

## DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

**98% 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 im Werkstattservice 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

# 9. AFTERSALES® FORUM FÜR WACHSTUM

**Klartext aus der Praxis!  
Mit bewährten Erfolgsformeln  
garantiert Erträge steigern  
um bis zu € 76.492,- p.a.\***

- **Potentialgarant** Servicepakete
- Corona Einflüsse abmildern
- Schutz vor **Ertragskiller** E-Mobilität
- Telefonmarketing 3.1
- Verkaufsleistungen verdoppeln
- und mehr

**MIT VIELEN PRAXISBEISPIELEN**

**Dienstag, 15.06.2021**  
**Ebbtron Auditorium & Atrium**  
**Solingen - Germany**



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

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)

~ 08:07 **Akkreditierung und Kaffee-Empfang**

~ 08:43 **Begrüßung und Einleitung**

## VERÄNDERUNGEN im After Sales

- Wer oder was
  - verursacht rückläufige Serviceumsätze?
  - mindert Arbeitswertvolumen?
- **Schutz vor Ertragskiller E-Mobilität:** Wie können geringere Arbeitswerte wirksam aufgefangen werden?
- **Corona Einflüsse abmildern:** Wie können Umsatzschwankungen erfolgreich stabilisiert werden?

**NEU!**

## ERFOLGSGARANT für Wachstum

- Transformation im After Sales: **Garantierter Erfolg mit P-V-M**
- Das 1x1 zum schnellen Geschäftsverständnis

~ 10:47 **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**
- **Omnichannel:** Bündelung aller Kundenkommunikationskanäle, um keine umsatzrelevanten Anfragen zu verpassen.
- **Potentialgarant Servicepakete:** Garantiert Umsatz steigern mit versteckten und meist ungenutzten Potentialen in Servicepaketen

**NEU!**

**NEU!**

~ 12:31 **Mittagspause . . .**

Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

## ERFOLGSFORMELN im After Sales Verkauf

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

~ 14:47 **Kaffeepause . . .**

Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

## ERFOLGSFORMELN im After Sales

- Mit geeigneten Serviceleistungen Kundenbindung und **Leistungsgrad** der Mechaniker erfolgreich steigern
  - ▶ **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**

~ 17:23 **ZUSAMMENFASSUNG**

realisierbare Ertragssteigerungen

## OPTIONAL BUCHBAR

~ 08:29 **EXPERTENTAG - Tag 2**

Mittwoch 16.06.2021: 08:29 ~ 17:01  
Begrenzt auf maximal 3 Betriebe mit jeweils max. 2 Personen.

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

## Wirkungsvolle Umsetzung mit bewährten Erfolgsformeln bereits u.a. bei:

- Autohausgruppe Schönaun & von Keitz
- DRESEN-Gruppe
- Mercedes Assenheimer + Mulfinger
- Volvo Autohaus Auto Nova
- Werksniederlassungen



Das 9. Aftersales Forum für Wachstum findet statt am 15.06.2021 im Ebbtron Auditorium & Atrium Solingen, NRW - Germany. Die Plätze sind begrenzt!

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)



**LDB Gruppe**  
Speed up your Business

**HELIS**  
Kanzlei für Verkehrsrecht  
[www.helis24.de](http://www.helis24.de)

**NEWEST**  
Lösungen für Wachstum