

100% PRAXISORIENTIERT! KEINE DIFFUSEN AUSSAGEN. ES WIRD KLARTEXT GESPROCHEN!

Profitieren Sie mit Ihrer Anmeldung von einfachen Umsetzungen und schnellen Erfolgen zur Ertragssteigerung von über € 68.976,- p.a.* in Ihrem After Sales. Die Plätze sind limitiert!

Mit garantiert bewährten Erfolgsfaktoren aus dem Tagesgeschäft der Experten.

DIE PRAXISEXPERTEN



Branchenexperte im After Sales
Michael Kotlenga
Geschäftsführer After Sales
Mehrmarken-Autohausgruppe
stetig wachsende Rentabilität mit einem Jahresumsatz von über € 9,5 Mio für Lohn und Teile bei über 40.000 Stunden mit 14 Kundendienstberatern und 26 Monteuren



Sales & After Sales Experte
Marco Paffenholz
Inhaber
NEWEST - Lösungen für Wachstum
messbare Verkaufssteigerung auch in operativen After Sales-Trainings, u.a. bis zu 30% bei Teile und Zubehör bis zu 70% bei Sommer-/ Winterreifen bis zu 80% bei Klimaanlage & Co.

DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

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 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 von den Servicebetrieben 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

7. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM

100% PRAXISORIENTIERT!
Erfolgreiche Lösungen zur
Ertragssteigerung von über
€ 68.976,- p.a.*

Grundlagen bis zur Umsetzung.

Mit den Herausforderungen
**Kundenbindung, Verkaufs-
steigerungen, E-Mobilität und
Neukundengewinnung 4.0.**

KLIMAAANLAGENWARTUNGEN UND
REINIGUNGEN VERDOPPELN = +100%!

Dienstag, 21.05.2019
4* Hotel relexa Ratingen
(nahegelegen zum Düsseldorf Airport)

Jedes Jahr seit 2013.
Das Wachstumsforum für Geschäftsführer,
Aftersales-Manager und Serviceleiter in den
Bereichen KFZ und NFZ. Die Plätze sind limitiert!

www.aftersales-forum.de

www.aftersales-forum.de

www.aftersales-forum.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 NW + GW. Detaillierte Auflösung erfolgt im 7. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.



ERFOLGERICHE LÖSUNGEN ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 68.976,- p.a.*

~ 08:15 **Akkreditierung und
Kaffee-Empfang**

~ 09:00 **Begrüßung und Eröffnung**

VERÄNDERUNG im After Sales

- Lukrativster Ertragsbringer gefährdet?
- Realität oder Utopie: ... auf der Suche nach der **wirksamsten Methode** Ist Erfolg dauerhaft realisierbar?
- **E-Mobilität & Co**: Erträge mit nachhaltigen Serviceleistungen absichern wegen zukünftiger Absatzrückgänge

ERFOLGSGARANT für Wachstum

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

~ 11:00 **Kaffeepause ...**

Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

ERFOLGSGARANT für Wachstum

- Lösungen zur erfolgreichen **Führung** und **Motivation** der Servicemannschaft:
Entlohnung, relevante KPI = Kennzahlen, Kommunikation und mehr

BASIS für Wachstum

NEU!

- **Servicekunde 4.0**: Kundenbindung und -daten verbessern mit **Telefonmarketing** und **digitaler Kundenorientierung 24/7**

NEU!

- **Neukundengewinnung 4.0**: Neue Technologie **Bluetooth Marketing** mit Nachrichten an Android-Smartphones
- Termingespräch = Schlüssel zu Kundenbindung, Mehrumsatz und Ablaufoptimierung
- Erfolgreiche Zustimmungen zu Datenschutzeinwilligungen nach DSGVO
- Aktives Verkaufen initiieren bei Kundendienstberatern

~ 13:00 **Mittagspause ...**

Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

ERFOLGSFORMELN im After Sales Verkauf

- Mit **Gesundheit** bei Kunden und Ertrag punkten: Absatz von **Klimaanlagenwartungen** und **-Reinigungen verdoppeln** auch mit der VDI-Richtlinie 6032, Blatt 1
- Absatzsteigerung anhand eines konkreten Fallbeispiels

~ 15:00 **Kaffeepause ...**

Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

ERFOLGSFORMELN im After Sales

- Mit geeigneten Serviceleistungen Kundenbindung sowie auch **Leistungsgrad** der Monteure erfolgreich steigern
- Ertragssteigerung bei Unfällen mit **systematischer Schadensabwicklung**
- Bewährte Lösungen zur Absatzsteigerung von Reifen, Wischerblätter, UVV-Prüfung, Windschutzscheiben und mehr

~ 17:15 **Zusammenfassung, Fazit
und Verabschiedung**

OPTIONAL BUCHBAR

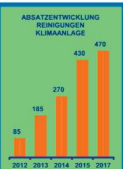
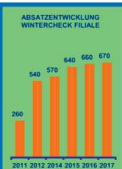
~ 08:30 **EXPERTEN-TAG - Tag 2**

- Mittwoch 22.05.2019: bis ~ 17:00
Nur begrenzte Teilnehmer / Betriebe.
Nur mit gesonderter Anmeldung.
Sprechen Sie uns an!
Kontaktdaten auf der Rückseite.
- Fundierte **Kennzahlen- und Situationsanalyse**
(Voraussetzungen: Es werden nach Abstimmung vorgegebene Kennzahlen und Informationen zum Betrieb vorgelegt.)
 - **Ergebnis**: konkreter **Handlungsplan** zur Umsetzung für den Betrieb.

Erfolgreiche Umsetzung der Erfolgsformeln bereits bei:

- Autohausgruppe Schönauen & von Keitz
- DRESEN-Gruppe
- und weitere

www.aftersales-forum.de



Das 7. Aftersales Forum für Wachstum findet statt am 21.05.2019 im 4* Hotel relexa in Ratingen City, nahegelegen zum Airport Düsseldorf. Die Plätze sind limitiert!

www.aftersales-forum.de

