

2. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM AM 24.06.2014 IN DÜSSELDORF/ RATINGEN

Wuppertal

Am 24.06.2014 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das **2. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** im Leonardo Hotel Düsseldorf Airport in Ratingen. <http://www.aftersales-forum.de>

Die bewährten Praxisexperten und After Sales Professionals

- **Michael Kotlenga**, *Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohaus Schönauen*
- **Marco Paffenholz**, *Sales & After Sales Professional*
- **Geert Schmidt**, *Branchenexperte Führung und Prozesse im After Sales*

vermitteln Geschäftsführern sowie Aftersales-Verantwortlichen und Serviceleitern des Automobilhandels erfolgreiche Lösungen zur einfachen und schnellen Umsetzung. Es wird aus dem großen Portfolio realisierter Ergebnisse geschöpft. NEU! Die Teilnehmer werden sogar von einer komplett neuen Serviceleistung profitieren.

Bei vielen Automobilhändlern ist die Umsatz- und Ertragslage im After Sales markenübergreifend angespannt. 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.

100% praxisorientiert. Keine diffuse Aussagen. Es wird Klartext gesprochen!

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

Im Fokus des eintägigen Forums stehen u.a. folgende Themen:

- Grundlagen für Wachstum im After Sales
- Das Terminvereinbarungsgespräch als Basis
- Zusatzleistungen wie Klimacheck, Wischerblätter, Öl, usw.
- Teilverkauf an Freie Werkstätten
- Verkauf von Sommer- und Winterreifen
- Umsatzsteigerung mit Firmenkunden
- NEU! mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten
- Ertragsanker in schwachen Monaten
- Auflösung: Wie kann eine jährliche Ertragssteigerung von über € 68.975,-* realisiert werden?

DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

Aftersales-Verantwortliche über das 1. Aftersales Forum für Wachstum aus 2013: „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://vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_stimmeneberdasaftersalesforumfuerwachstum.php



