

3. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 137.958,- AM 08.09.2015 IN DÜSSELDORF/ RATINGEN

Wuppertal

Am 08.09.2015 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das bereits **3. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** im Hotel Holiday Inn Düsseldorf Airport in Ratingen. <http://www.aftersales-forum.de>

Die bewährten Praxisexperten und After Sales Professionals

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

vermitteln Geschäftsführern sowie Aftersales-Verantwortlichen des Automobilhandels erfolgreiche Lösungen zur einfachen und schnellen Umsetzung. Von den Grundlagen bis zur konkreten Umsetzung. Jetzt mit noch **MEHR ERFOLGSFORMELN** aus der Praxis für die Praxis!

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 rückläufige Umsätze und ausbleibende Kunden. Wenige Handelsbetriebe rutschten im After Sales sogar ins Defizit.

100% PRAXISORIENTIERT! KLARTEXT STATT DIFFUSER AUSSAGEN!

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. Es wird aus dem großen Portfolio realisierter Ergebnisse geschöpft. Im Fokus des eintägigen Wachstumforums stehen u.a. folgende Themen:

- Lukrativster Ertragsbringer im Autohaus in Gefahr?
- GRUNDLAGEN für Wachstum auch mit Kennzahlen, KPI
- BASIS für Wachstum
- ERFOLGSFORMEL aus der Praxis: Fallbeispiel Absatzsteigerung von Klimachecks - auch übertragbar auf andere Verkaufsleistungen
- ERFOLGSFORMEL aus der Praxis: Motivation der Servicemannschaft
- ERFOLGSFORMEL aus der Praxis: Mit Gesundheit bei Kunden + Ertrag punkten
- ERFOLGSFORMELN aus der Praxis: Verkaufssteigerungen bei Reifen, Wischerblätter, Windschutzscheiben, UVV-Prüfung und mehr
- Wie kann eine Ertragssteigerung von über **Euro 137.958,-*** realisiert werden?

DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.

Teilnehmerstimmen über das 1. + 2. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM:
„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



Ausführliche Informationen und das Programm zum Web-Download:

<http://www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/Programm%203.%20AFTERSALES%20FORUM%2008092015.pdf>

<http://www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/Anmeldung%203.%20AFTERSALES%20FORUM%2008092015.pdf>

3. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM: Dienstag, 08.09.2015

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

Forumsort: Hotel Holiday Inn Düsseldorf Airport

Broichhofstraße 3, 40880 Ratingen

Forumsgebühr: bis 01.07.2015 € 345,00 netto*, danach € 395,00 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

Geert Schmidt, http://www.xing.com/profile/Geert_Schmidt



Inhaber Schmidt Consulting Training

- Branchenexperte für Führung und Prozesse im After Sales
- messbare Leistungssteigerung von bis zu 20% *Verbesserung der Kundenbindung*, 25% *Effizienzsteigerung in der Werkstatt* und 30% *Verkaufssteigerung pro Servicedurchgang*

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

* Erhebung realisierter Ergebnisse binnen 2 Jahren bei Betriebsgrößen mit 6.000 Servicedurchgängen und 3.000 KD-Fahrzeugen sowie 3.000 Inspektionen p.a., 75% Privatkunden, 25% Firmenkunden, 350 Reifenhotelekunden, 650 EH Fahrzeugverkauf NW + GW. Detaillierte Auflösung erfolgt im 3. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

