

### 4. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 72.956,- AM 14.06.2016 IN DÜSSELDORF/ RATINGEN

Wuppertal

Am 14.06.2016 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das bereits **4. 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

vermitteln Geschäftsführern sowie Aftersales-Verantwortlichen des Automobilhandels erfolgreiche Lösungen zur einfachen und schnellen Umsetzung. Von Grundlagen bis zur nachhaltigen 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** und **Marco Paffenholz** 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:

- auf der Suche nach der wirksamsten Methode im After Sales
- TRANSFORMATION im After Sales: garantierter Erfolg mit P-V-M
- Lösungen zur erfolgreichen Führung und Motivation der Servicemannschaft
- Aktives Verkaufen initiieren bei Kundendienstberatern
- Mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten: Absatz von Klimaanlageanlagenreinigungen und Desinfektionen verdoppeln
- ERFOLGSFORMEL a. d. Praxis: Absatzsteigerung von Klimachecks anhand eines konkreten Fallbeispiels
- ERFOLGSFORMELN im After Sales Verkauf: mit geeigneten Serviceleistungen Kundenbindung sowie auch Leistungsgrad der Monteure erfolgreich steigern Wie kann eine Ertragssteigerung von über **Euro 72.956,-\*** realisiert werden?

#### **DAS AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM WIRD EMPFOHLEN.**

Teilnehmerstimmen über das 1. + 2. + 3. 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](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>

## 4. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM: Dienstag, 14.06.2016

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 01.04.2016 € 345,00 netto\*, danach € 395,00 netto\*

Teilnehmer außerhalb KFZ-Handel / -Werkstatt € 595,00 netto\*

\*jeweils zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer

Pressekontakt Marco Paffenholz

Mobil +49(0) 171 5315383

Email [kontakt@vertriebsleistung.de](mailto:kontakt@vertriebsleistung.de)

## AFTERSALES PROFESSIONALS UND PRAXISEXPERTEN

**Michael Kotlenga**, [http://www.xing.com/profile/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 8,1 Mio € für Lohn und Teile bei über 40.000 Stunden mit nur 13 Serviceberatern und 25 Monteuren

**Marco Paffenholz**, [http://www.xing.com/profile/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](mailto:kontakt@vertriebsleistung.de)

Web [www.vertriebsleistung.de](http://www.vertriebsleistung.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 Fahrzeugverkauf NW + GW. Detaillierte Auflösung erfolgt im 4. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

