

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

COVID-19 SCHUTZMASSNAHMEN
Erfüllung gesetzlicher Hygiene-
und Abstandsvorschriften. 

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

www.aftersales-forum.de

www.aftersales-forum.de

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

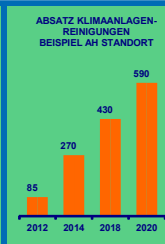
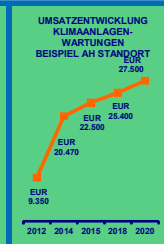
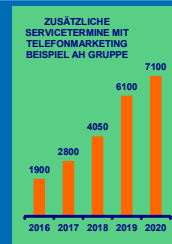
~ 08:29 **EXPERTENTAG - Tag 2**

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



LDB Gruppe
Speed up your Business

HELIS
Kanzlei für Verkehrsrecht
www.helis24.de

NEWEST
Lösungen für Wachstum