

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

Profitieren Sie mit Ihrer Anmeldung von
einfachen Umsetzungen und schnellen
Erfolgen zur Ertragssteigerung von
über € 68.793,- p.a.* in Ihrem
After Sales. Die Plätze sind limitiert!

IHRE PRAXISEXPERTEN



Branchenexperte im After Sales
Michael Kottenga
Geschäftsführer After Sales
Mehrmarkenautohaus Schönau
stetig wachsende Rentabilität mit
einem Jahresumsatz von über € 9 Mio
für Lohn und Teile bei über 40.000
Stunden mit 13 Kundendienstberatern
und 25 Monteuren



Sales & After Sales Professional
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.

Geschäftsführer und Aftersales-Verantwortliche
von Händlerbetrieben der Marken Audi, BMW,
Mercedes, Opel, Toyota, Skoda und Volkswagen
sowie leitende Aftersalesmanager von Fiat
Österreich, Fiat Schweiz und Mazda Deutschland:

„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 auch die praktischen Argumentationshilfen
haben das Forum bereichert.“

„Eine lohnenswerte Veranstaltung: Vom
Zusammenspiel der Referenten über den
kollegialen Erfahrungsaustausch der Teilnehmer
bis zu **praktischen Lösungen** für den Handel.“

Informationen unter:

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

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 Aufösung erfolgt im 5. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

5. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲▲

100% PRAXISORIENTIERT!
Erfolgreiche Lösungen zur
Ertragssteigerung von über
€ 68.793,- p.a.*

Von Grundlagen bis zur
nachhaltigen Umsetzung.

Noch mehr **ERFOLGSFORMELN**
aus der Praxis für die Praxis.

ABSATZ VON KLIMACHECKS UND
DESINFEKTIONEN VERDOPPELN!

Dienstag, 30.05.2017
Hotel Holiday Inn Düsseldorf
Airport in Ratingen

Das Wachstumsforum für Autohaus-Manager,
Geschäftsführer, Aftersales-Verantwortliche
und Serviceleiter. Die Plätze sind limitiert.

www.aftersales-forum.de

NEWEST ▲
■ ■ Lösungen für Wachstum

ERFOLGEREICHE LÖSUNGEN ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 68.793,- p.a.*

5. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲▲

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

~ 09:00 **Begrüßung und Eröffnung**

VERÄNDERUNG im After Sales

- Lukrativster Ertragsbringer gefährdet?
- Gesicherter Autohausbetrieb nur mit stabilem After Sales!
- Realität oder Utopie:
... auf der Suche nach der **wirksamsten Methode** im After Sales
Ist Erfolg dauerhaft realisierbar?

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

- Termingespräch = Schlüssel zu Kundenbindung, Mehrumsatz und Ablaufoptimierung
- Kundenbindung verbessern mit erfolgreicher Zustimmung zur datenschutzrechtlichen Einwilligungserklärung
- Aktives Verkaufen initiieren bei Kundendienstberatern

~ 12:30 **Mittagspause . . .**
Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

ERFOLGSFORMELN im After Sales Verkauf

- Mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten: Absatz von Klimaanlage- und Desinfektionen **verdoppeln** mit der neuen VDI-Richtlinie 6032, Blatt 1

ERFOLGSFORMELN im After Sales Verkauf

- Absatzsteigerung von Klimachecks anhand eines konkreten Fallbeispiels

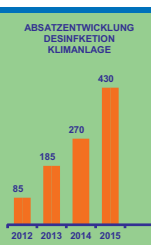
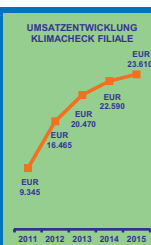
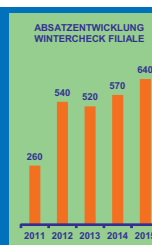
~ 15:00 **Kaffeepause . . .**
Zeit für Austausch und persönliche Gespräche

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

~ 17:00 **Zusammenfassung, Fazit
und Verabschiedung**

100% PRAXISORIENTIERT! Keine diffusen
Aussagen. Es wird Klartext gesprochen!
Die Praxisexperten vermitteln mit Herzblut
erfolgreichen Lösungen für schnelle Erfolge
und motivieren zur einfachen Umsetzung.
www.aftersales-forum.de



Das 5. Aftersales Forum für Wachstum
findet statt am 30.05.2017 im
Hotel Holiday Inn Düsseldorf Airport
in Ratingen. Die Plätze sind limitiert!

www.aftersales-forum.de



HELIS
Kanzlei für Verkehrsrecht
www.helis24.de

NEWEST ▲
■ ■ Lösungen für Wachstum