

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

Profitieren Sie mit Ihrer Anmeldung von  
einfachen Umsetzungen und schnellen  
Erfolgen zur Ertragssteigerung von  
über **€ 72.956,- 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 € 8,1  
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 und Volkswagen sowie  
leitende Herstellervertreter im Aftersales 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  
Arno-Wüstenhöfer-Weg 2  
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 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 Auflösung erfolgt im 4. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

# 4. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲▲

**100% PRAXISORIENTIERT!**  
Erfolgreiche Lösungen zur  
Ertragssteigerung von über  
**€ 72.956,- p.a.\***

Von Grundlagen bis zur  
nachhaltigen Umsetzung.

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

**ABSATZ VON KLIMACHECKS UND  
DESINFEKTIONEN VERDOPPELN!**

**Dienstag, 14.06.2016**  
**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](http://www.aftersales-forum.de)

**NEWEST** ▲  
Lösungen für Wachstum

## 4. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ▲▲

## ERFOLGEREICHE LÖSUNGEN ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG VON ÜBER € 72.956,- p.a.\*

~ 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 Desinfektion **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

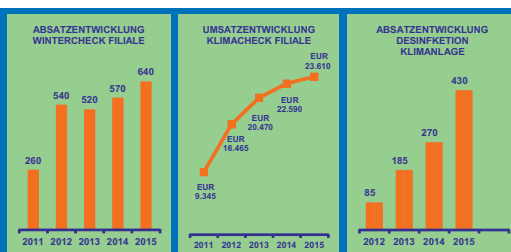
### ERFOLGSFORMELN im After Sales Verkauf

- Mit geeigneten Serviceleistungen Kundenbindung sowie auch **Leistungsgrad** der Monteure erfolgreich steigern
- Strategien zur Ertragssteigerung bei Firmenkunden
- 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](http://www.aftersales-forum.de)



Das 4. Aftersales Forum für Wachstum findet statt am 14.06.2016 im Hotel Holiday Inn Düsseldorf Airport in Ratingen. Die Plätze sind limitiert!

[www.aftersales-forum.de](http://www.aftersales-forum.de)



**4. AFTERSALES  
FORUM FÜR  
WACHSTUM ▲▲**

**NEWEST** ▲  
Lösungen für Wachstum