
WinfriedRess
Autohaus ▶ Berater | Trainer | Auditor

TOP-Ertragsbringer

Mein Grundsatz



„Auch ich kann den Wind nicht ändern, aber wir können gemeinsam die Segel besser setzen!“



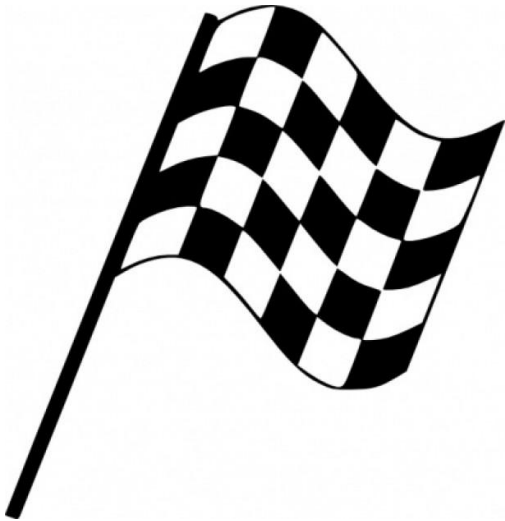
Ihre Herausforderung

- Ihre Abteilungs- und Betriebsergebnisse sind zwar gut, jedoch nicht sehr gut?
- Ihre Umsätze und Erträge könnten noch besser sein?

Ursache ist meist, dass zwar jeder einen guten Job macht. Die margenstarken Arbeiten, Teile und Zubehör stehen aber zu wenig im Fokus des Beratungsgespräches.



Ziel des Praxistrainings



- Einbindung der „TOP-Ertragsbringer“ in die Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Steigerung der margenrelevanten Kundenzufriedenheitswerte

Das Konzept

„*Aktiver Serviceverkauf*“ ist auch hier die Zauberformel.

Durch eine optimale Kunden-/ Nutzen-Argumentation für die „TOP-Ertragsbringer“ werden nicht nur Umsatz und Ertrag sondern auch die häufig margenrelevanten Kundenzufriedenheitswerte gesteigert.

Selbstverständlich wird auch darauf geachtet, dass kein Kunde sich – durch aufdringliche Verkaufsgespräche – bedrängt oder gar unter Druck gesetzt fühlt.



Vorgehensweise



Vorbereitung:

In einer Kick-Off-Veranstaltung – gerne auch als ausführliche Abendveranstaltung – wird den Mitarbeitern im Kundenkontakt die aktuelle Entwicklung und Bedeutung des Servicegeschäftes vermittelt.

Umsetzung:

Durch einen geschickt und entsprechend der Jahreszeit gestalteten Point of Sale kann der „stiller Verkäufer“ schon mal seine Arbeit verrichten.

Sie werden staunen, was für kreative Mitarbeiter Sie in Sachen professionelles präsentieren von Teilen und Zubehör haben.

Beim anschließenden Praxistraining werden die „TOP- Ertragsbringer“ – unter Anwendung der systematischen Kunden-/ Nutzen-Argumentation – in die Verkaufsgespräche eingebunden.



Ablaufplan

1. Tag

- Professionelle Gestaltung des Point of Sale
- Schulung des verantwortlichen Gestalters für den Point of Sale
- „Angebot des Monats“ für 12 Monate entwickeln
- Abendveranstaltung mit den Mitarbeitern im Service

2. Tag

- Praxistraining „die TOP-Ertragsbringer“
- Zielgruppenorientierte Ertragsbringer
- Kurzanalyse von potentiellen Zusatzverkäufen



Ihre Vorteile auf einen Blick



- Durch eine geschickte Präsentation von Teile, Zubehör und Monatsaktionen schaffen Sie einen „kostenlosen Verkäufer“
- Durch wechselnde Präsentation und Monatsangebote schaffen Sie stets einen interessanten Autohausbesuch
- Die margenstarken Arbeiten, Teile und Zubehör werden verstärkt vermarktet
- Ihr Umsatz und Ertrag je Fahrzeugdurchgang wird wesentlich gesteigert



Aufwand und Kosten

- Präsentationstechnik am Point of Sale: 1 Tag/ 980 €
(auf Wunsch mit Abendveranstaltung)
- Praxistraining: 1 Tag/ 980 €



Starten Sie jetzt gleich zu mehr Umsatz und Ertrag!



WinfriedRess

Autohaus ▶ Berater | Trainer | Auditor

Haßbergstraße 27
97488 Stadtlauringen

Tel.: 0 97 24 / 90 63-12

Fax: 0 97 24 / 90 63- 13

Mobil: 0 172 / 41 42 803

E-Mail: w.ress@autohausberatung-acd.de

Internet: www.autohausberatung-acd.de