



Aktiver Serviceverkauf

Mein Grundsatz

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



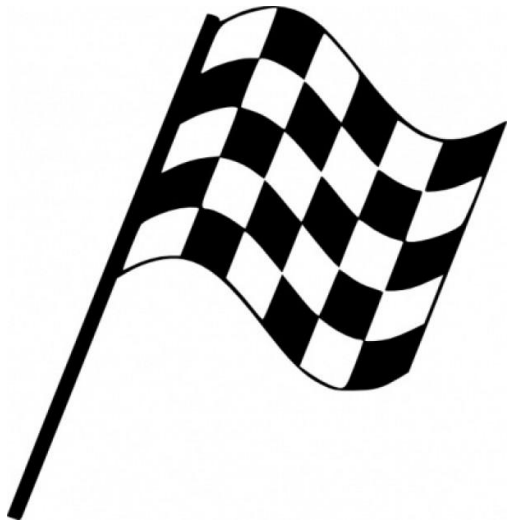
Ihre Herausforderung

Ihre Umsätze und Erträge im Service lassen zu Wünschen übrig?

Ursache ist meist das unvollständige Ausschöpfen der vorhandenen Mehrertragspotentiale.



Ziele des Workshops



Durch ein intensives Praxistraining lernen selbst zertifizierte Serviceberater wie Umsatz und Ertrag im Service noch gesteigert werden können.

Das Konzept

„Aktiver Serviceverkauf“ kann nur stattfinden, wenn für Ihre Serviceberater – durch optimale Terminentzerrung – die notwendigen Freiräume geschaffen werden.

Dies ermöglicht, im Rahmen der Dialogannahme, individuelle und bedarfsgerechte Verkaufsgespräche, so dass geweckte Kundenbedürfnisse zu Mehrertrag führen.

Gleichzeitig entwickeln Sie eine höhere Kundenzufriedenheit, die sich auch positiv auf die Mitarbeitermotivation auswirkt.

Vorgehensweise

Dialogannahme –
damit Sie wissen,
was wir für Sie tun.



Vorbereitung:

In einer Kick-Off Veranstaltung (gerne auch als ausführliche Abendveranstaltung) werden alle Service-Mitarbeiter, die im Kundenkontakt stehen, auf die aktuelle Entwicklung und die Bedeutung des Servicegeschäftes hingewiesen.

Umsetzung:

Mit einem Praxistraining werden die Serviceberater an eine konsequente Umsetzung der Fahrzeugannahme – mit den Kunden – gewöhnt.

Insbesondere auch zertifizierte Serviceberater lernen, unter den betrieblichen Gegebenheiten, Umsätze und Erträge zu steigern.

Die Serviceassistenz wird in dieses Training ebenfalls mit eingebunden und qualifiziert.

Ablaufplan

Abend?

- Abendveranstaltung mit Mitarbeitern im Service
- Die Bedeutung des Servicegeschäftes im Autohaus
- Die Rolle der Serviceassistenten, Serviceberater und Monteure

1. Tag

Serviceberater und Serviceassistenten:

- Praxistraining I : „Aktiver Serviceverkauf“
- Praxistraining Entzerrung der Terminvereinbarung

2. Tag

Serviceberater und Serviceassistenten:

- Praxistraining II : „Aktiver Serviceverkauf“
- Praxistraining Entzerrung der Terminvereinbarung



Ihre Vorteile auf einen Blick



- Optimale Umsatz- und Ertragsausschöpfung durch „Aktiven Serviceverkauf“ in der Dialogannahme
- Inwertsetzung Ihrer baulichen Dialogannahme sowie der Kosten zur Zertifizierung von Serviceberatern
- Steigende Kundenzufriedenheit & Mitarbeitermotivation



Aufwand und Kosten

- Kick-Off (auf Wunsch als Abendveranstaltung)
- Praxistraining Teil I: 1 Tag/ 980 €
- Praxistraining Teil II: 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