

# Praxis-Verkaufstraining für Service Berater



## **Vorhandenes Potential in der Dialogannahme ausschöpfen !**

Dass der Service künftig mehr denn je die fehlenden Erträge aus dem Verkauf von Fahrzeugen übernehmen muss, darüber gibt es keine Diskussionen mehr.

Umso wichtiger ist das Ausschöpfen der Mehrertragspotentiale im Service.

Beim Konzept „Praxis-Verkaufstraining für SB“, wird das vorhandene Mehrertragspotential konsequent und trotzdem – im Hinblick auf die Zufriedenheit Ihrer Kunden – angemessen ausgeschöpft.

Der Mehrwert unseres Verkaufstrainings wird sehr schnell ergebniswirksam und somit die Amortisation innerhalb nur wenigen Wochen erreicht.

Gerne ermitteln wir für Sie die rechnerischen Mehrertragspotentiale und stellen Ihnen die Ergebnisse vor. Auf Wunsch entwickeln wir Ihnen auch gleich ein Optimierungskonzept.

## **Praxis-Verkaufstraining für SB:**

- Eine baulich vorhandene Dialogannahme ist die notwendige Voraussetzung und entscheidet über die Höhe des Mehrertrags
- Selbst viele erfahrene und zertifizierte SB lernen durch dieses spezielle Praxistraining im eigenen Betrieb die optimale Potentialausschöpfung erst richtig kennen
- Die Mehrertragspotentiale sind häufig von existentieller Bedeutung

## **▶ Starten Sie jetzt zu mehr Umsatz und Ertrag!**

**Kontakt ▶ Tel.: 0 97 24 / 90 63 12 | [w.ress@autohausberatung-acd.de](mailto:w.ress@autohausberatung-acd.de)**

