© Ben Chams | Fotolia

AUTOHAUS AKADEMIE

SEMINAR

AUTOHAUS/DEKRA GW-FORUM 2018

MACHEN SIE KURZEN (GW-)PROZESS!

Macht heute nur noch derjenige ein gutes, ertragreiches Gebrauchtwagengeschäft, der seine internen Prozesse geordnet und gut im Griff hat? Oder was passiert, wenn wir einfach so weitermachen wie bisher? Ist der GW-Verkaufsleiter derjenige, der alles selbst machen soll und muss? Wie viel Digitalisierung brauchen wir überhaupt? In diesem Seminar diskutieren und erfahren Sie Dinge, die Sie eigentlich jeden Tag wie selbstverständlich machen.

Topthemen

- Warum brauchen wir eigentlich Prozesse?
- Was passiert, wenn wir keine haben?
- Kommunikation und Schnittstellen-Thematik – alles überbewertet, oder was?
- Wo sind die Unterschiede in der Verkäufersteuerung NW vs. GW?
- Warum werden Internet-Interessenten eigentlich so wenig begeistert?

Mit freundlicher Unterstützung von: DEKRA CitNOW

Weitere Informationen und Anmeldung unter

akademie@springernature.com oder
www.autohaus.de/gw-forum2018

PROGRAMM (AUSZUG)

- Der GW-Prozesskreis – allgemeine Stärken und Optimierungspotenziale
- Um welche Dinge muss ich mich als GW-Verkaufsleiter eigentlich kümmern?
- Wie sieht überhaupt der ideale Einkauf, der ideale Bestand, die ideale Aufbereitung und Kundenbetreuung aus?
- Wer kann mich bei meiner täglichen Arbeit unterstützen, wer bringt mir (mehr) Erfolg?
- Seien Sie selbst ein wenig mehr analog in dieser digitalen Welt: die Vorteile des Bauchgefühls
- Erleben Sie personalisierte Videos live als Mittel zum schnelleren Verkaufsabschluss
- BEST PRACTICE: Lassen Sie sich von einem regionalen GW-Kollegen seine Prozess(veränderungen) beispielhaft darstellen. Vielleicht erkennen Sie Potentiale für sich oder erhalten die Bestätigung, dass Sie „richtig unterwegs“ sind.

TERMINE/ORTE

Mittwoch, 19. September 2018, in Potsdam
Dienstag, 25. September 2018, in Frankfurt
Mittwoch, 26. September 2018, in Nürnberg

Ortsangaben sind Großraumangaben.
Jeweils von 10:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr.

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr beträgt 391,51 Euro brutto (netto 329,– Euro zzgl. 62,51 Euro MwSt.) inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen.

AUTOHAUS-Abonnenten und Kunden der Sponsoren erhalten einen ermäßigten Preis von 355,81 Euro brutto (netto 299,– Euro zzgl. 56,81 Euro MwSt.).

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle:
Telefon: +49 89 203043-1283 oder
E-Mail: marion.stanelle@springernature.com

IHR REFERENT

„Nur wer seine GW-Prozesse stets überprüft und optimiert, macht heute und in Zukunft ein ertragreiches GW-Geschäft.“
Bert Grammel

Bert Grammel, Jahrgang 1970, hat als Führungskraft an mehreren Stationen und verschiedenen Orten das Gebrauchtwagen-Geschäft vom smart über PT Cruiser, vom Tiguan und A6 über Sprinter und Crafter bis hin zum 40-Tonner-LKW verantwortet und dabei vorrangig die Prozesse restrukturiert und optimiert.

Seit mehreren Jahren ist er nun – zusammen mit der BST Partner GmbH, Kassel – als Berater, Trainer und Coach in der Aus- und Weiterbildung von (GW-)Führungskräften und im Führungskräfte-Coaching sowohl im Sales als auch im Aftersales tätig.

NUTZEN

Sie erhalten eine ganz neue Sichtweise. Getreu dem Motto: „Wo stehe ich in einem Jahr, wenn ich so weitermache wie bisher?“

Lassen Sie sich zusätzlich von einem **regionalen GW-Verantwortlichen** seine Sicht auf die GW-Prozesse mit allen Vor- und Nachteilen verdeutlichen und erleben Sie die etwas andere Art, eine Internetanfrage zu beantworten.

ZIELGRUPPE

Das AUTOHAUS/DEKRA GW-Forum wendet sich an Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Leiter Gebrauchtwagen, GW-Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel sowie an Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchen-Dienstleister im Gebrauchtwagenhandel.

Online-Anmeldung unter
www.autohaus.de/gw-forum2018