



Gebrauchtwagen-Forum 2009 Strategien für ein erfolgreiches GW-Geschäft!



Erwin Wagner
(BDVT)

**Kompakt an einem Tag – vier Termine bundesweit!
Das Profi-Seminar mit Erwin Wagner und weiteren Referenten**

Wer heute im Gebrauchtwagenhandel Erfolg haben möchte, muss wie ein guter Kaufmann handeln, Mut und Entscheidungsfreude haben und das Geschäft zur Chefsache machen. Mit anderen Worten: Er muss sich Ziele setzen, Prozesse optimieren und eine umsetzbare Strategie zur Hand haben.

Nutzen Sie die Chance, krepeln Sie die Ärmel hoch und bauen Sie auf den Einsatz einer ausgefeilten Erfolgsstrategie.

Masterlease

DEKRA

 Santander
CONSUMER BANK

AUTOHAUS
— akademie

Termine/Orte

24. September 2009 in Halle b. Leipzig
 29. September 2009 in Hannover
 30. September 2009 in Düsseldorf
 01. Oktober 2009 in Stuttgart

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr von 299,- Euro ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf 249,- Euro zzgl. ges. MwSt., inkl. Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke.

Sonderpreis für AUTOHAUS-Abonnenten und Partner der DEKRA, Santander Consumer Bank und Masterlease: 229,- Euro zzgl. MwSt. Bitte geben Sie bei der Anmeldung Ihre jeweilige Kundennummer an.

Masterlease

DEKRA

Santander
CONSUMER BANK

Programm (Auszug):

Wie man das Gebrauchtwagengeschäft in schwierigen Zeiten steuerlich richtig führt: Alles zu den Themen Wertberichtigung, Abschreibung, Verlustbuchung.

GW-Grundlagen-Strategie: Schnell handeln – richtig entscheiden – kostenorientiert arbeiten.

GW-Bestände richtig führen und dabei Kosten sparen: Wie man das Bestands- und Standtage-Management im Betrieb richtig anpackt.

Die richtige Finanzierung der GW-Bestände und der Umgang mit der Bank in schwierigen Zeiten: So bewältigen Sie die Finanzengpässe im GW-Geschäft.

Gebrauchtwagen-Prozess-Management: Impulse für die neuzeitlichen GW-Prozesse im Autohaus: Wie Sie im Tagesgeschäft Zeit und Kosten sparen können.

Internet: Beschaffung und Bestands-optimierung

Ihr GW-Geschäft aus Kundensicht: Wie Sie Ihr GW-Angebot auf dem GW-Platz und in den Börsen verkaufsfördernd präsentieren.

Ihr Nutzen

Sie erhalten von Kollegen und Experten „aus der Praxis für die Praxis“ Tipps und konkrete Handlungsanweisungen für den erfolgreichen GW-Verkauf. Unser Seminar ist so aufgebaut, dass Sie die Seminarinhalte sofort am nächsten Tag gewinnbringend in Ihrer Firma umsetzen können. Sowohl GW-Profis als auch Neueinsteiger erhalten viele wertvolle Hinweise für ein erfolgreiches GW-Geschäft.

Aktuell

Video-Impuls-Statement von Prof. Hannes Brachat zum Gebrauchtwagengeschäft 2010!

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Verkaufsleiter und Verkäufer von markengebundenen und freien Autohäusern. Bringen Sie ruhig Ihr ganzes Verkaufsteam mit. So weiß jeder, worauf es aktuell beim GW-Geschäft ankommt, und kann zusätzliche Erträge erwirtschaften.

AUTOHAUS
— akademie

Faxanmeldung + 49 (0) 89 / 43 72 - 1 2 9 3

Ja, wir melden folgende Teilnehmer an (bitte ankreuzen):

- | | |
|---|---------------------------|
| <input type="checkbox"/> Halle b. Leipzig | 24. September 2009 |
| <input type="checkbox"/> Hannover | 29. September 2009 |
| <input type="checkbox"/> Düsseldorf | 30. September 2009 |
| <input type="checkbox"/> Stuttgart | 01. Oktober 2009 |

Jeweils von 10:00 bis 18:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben. Die Teilnahmegebühr von 299,- Euro ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf 249,- Euro zzgl. ges. MwSt., inkl. Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke. **Sonderpreis für AUTOHAUS-Abonnenten und Partner der DEKRA, Santander Consumer Bank und Masterlease: 229,- Euro zzgl. MwSt. Bitte geben Sie bei der Anmeldung Ihre jeweilige Kundennummer an.**

Sie können sich auch im Internet anmelden unter:

www.autohaus.de/akademie

Telefon: +49 (0) 89 / 43 72 - 12 12

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Seminarbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50% der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.

1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Firma

Straße/Nr.

PLZ / Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Datum Unterschrift

Kundennummer

AUTOHAUS akademie | Neumarkter Straße 18 | D-81673 München