



Professionelles Teile- & Zubehör-Management im Autohaus

Sonderpreis für
AUTOHAUS-Abonnenten

Ihre Tophemen

- | Bestandsmanagement – Kapitalbindung vs. Verfügbarkeit
- | Organisation – das A und O für professionelles Teile- & Zubehör-Management
- | Moderne Lagertechnik – so steigern Sie Ihre Effizienz
- | Marketingmaßnahmen – sichern Sie Ihr Umsätze
- | Kennzahlen und Controlling



Christian Vilmar

Geschäftsführender Gesellschafter
TGM automotive group GmbH

Sind Ihre Teilebestände auch zu hoch? Lagern Sie in Zukunft so viele Teile wie nötig und so wenig wie möglich!

Bringen Sie mit diesem Seminar Ihre Teilebestände in Ordnung und erfahren Sie, wie das dauerhaft so bleibt!

Das Seminar

Die Teilevielfalt steigt rasant, trotz Plattformstrategie der Hersteller ist kein Ende abzusehen. Der wertmäßige Umsatz stagniert, die verkaufte Stückzahl von Ersatzteilen ist rückläufig. Dadurch kommt die Teileumschlagszahl unter Druck. Das Lager verliert immer mehr an Bedeutung, die logistischen Herausforderungen nehmen zu.

In diesem Seminar erfahren Sie hersteller- und lieferantenunabhängig, wie der Bestand an Ersatzteilen reduziert werden kann, ohne dass dadurch die Kundenzufriedenheit leidet. Bei konsequenter Anwendung der gezeigten Methoden verbessern Sie die Liquidität Ihres Unternehmens und gewinnen Platz im Teilelager. Das Werkstatt-Teilegeschäft beginnt bei der Bedarfsfeststellung durch den Service. Es werden Strategien aufgezeigt, wie die Beschaffungsdauer gesenkt und die Kundenzufriedenheit gesteigert werden können.

Programmauszug

T&Z-Bestandsmanagement

- | Schritt für Schritt zu höheren Umschlagszahlen
- | Verhindern von Ladenhütern – systematischer Abverkauf von ungängiger Ware

Ablauforganisation im Teiledienst

- | Ordnung ist die Voraussetzung für geordnete Abläufe
- | Organisation von der Bestellung bis zum Warenausgang

Organisation der Schnittstelle zum Service

- | Der Teiledienst rückt näher an die Dialogannahme
- | Konsequente Teilevorbereitung und Dienstleistung für die eigene Werkstatt

Mehr Effizienz im Lager

- | Moderne Lagertechniken – bis zu 50 % der Grundfläche können gewonnen werden
- | Raumgewinn für andere Zwecke nutzen – z. B. Kundenrädlerlager (Praxisbeispiele)

Achtung, der Teileertrag ist in Gefahr

- | Kennzahlen und Controlling – stimmt die Kalkulation?
- | Ist eine eigene Preisgestaltung nötig?

Aktives T&Z-Marketing

- | Sonderverkaufsaktionen für Ihre Kunden
- | Interessante Shop-Gestaltung

Ihr Referent

Christian Vilmar, Jahrgang 1963, ist Auto-Mensch mit Benzin im Blut. Nach 10 Jahren Autohaus in leitender Stellung im Aftersales verfügt er über 13 Jahre Erfahrung als Trainer, Berater und Coach für Hersteller, Importeure und Handelsbetriebe. Er ist Geschäftsführender Gesellschafter der TGM automotive group GmbH.

Zielgruppe

Inhaber und Geschäftsführer sowie leitende Mitarbeiter im Teiledienst und Service in freien und markengebundenen Betrieben der Automobilbranche.

Termine/Orte

Donnerstag, 12. Mai 2011
in Visselhövede (im Städtedreieck
Hamburg–Hannover–Bremen)

Dienstag, 24. Mai 2011
in Stuttgart

Jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr.
Ortsangaben sind Großraumangaben.

AUTOHAUS
akademie ■■■

Faxanmeldung +49 (0)89 203043-1293

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

- Visselhövede
 Stuttgart

Donnerstag, 12. Mai 2011
Dienstag, 24. Mai 2011

Jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Die Teilnahmegebühr von 299,- Euro ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf 269,- Euro zzgl. ges. MwSt., inkl. Teilnehmerunterlagen, Kaffeepausen und Mittagessen.

Abonnenten der Fachzeitschrift AUTOHAUS erhalten ebenfalls den ermäßigten Preis von 269,- Euro zzgl. MwSt.

Sie können sich auch im Internet anmelden unter:

www.autohaus.de/akademie

Telefon: +49 (0)89 203043-1262

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 | Aschauer Straße 30 | D-81549 München