



Service optimieren Erträge langfristig sichern

Service ist der Ertragsbringer Nummer eins. Von ihm hängt die Zukunft des Autohauses ab – und so soll es auch bleiben.

Aus diesem Grund bietet Ihnen die AUTOHAUS akademie jetzt gleich zwei Top-Servicethemen an: Erwin Wagner gibt in seinem Seminar Impulse, wie sich die Kundenbeziehungen professionell für bessere Geschäfte nutzen lassen. Manfred Schlegel zeigt auf, wie sich die Abläufe und Prozesse mit dem Ziel von Mehrertrag, Einsparung und Effizienzsteigerung optimieren lassen.

Sparen Sie Zeit und Geld – nutzen Sie unser „Service-Paket“!

**Service im Doppelpack!
Buchen Sie beide Seminare
zum Paketpreis!**



Serviceprozesse optimieren – Umsätze steigern, Erträge generieren

„Es gibt noch Potenziale: Servicegeschäft sichern und ausbauen!“

*Manfred Schlegel, Inhaber autopro GbR,
Chefredakteur ServiceProfi*



Aktives Servicemarketing 2010

„Mehr Umsatz – mehr Ertrag – zufriedene Kunden: das Servicegeschäft ist der entscheidende Ertragsfaktor der Zukunft!“

*Erwin Wagner, Inhaber der Marketingagentur
mdw* Wagner & Wagner*



SEMINAR 1: SERVICEPROZESSE

Serviceprozesse optimieren – Umsätze steigern, Erträge generieren

Die Ertragsquelle Nummer eins, der Service, ist am Versiegen. Rückläufige Wartungs- und Reparaturvolumen zwingen zum Handeln. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Serviceprozesse anpassen können, um neue Geschäftsfelder zu erschließen und so auch morgen noch Geld im Service verdienen.

Prozesse dauerhaft optimieren

- | Von den Ideen und Lösungen der Mitarbeiter profitieren
- | Vom Mitarbeiter zum Mitunternehmer
- | Von der Idee zur nachhaltigen Umsetzung mit gezieltem Projektmanagement
- | Leerlaufzeiten vermeiden: Werkstattprozesse optimieren
- | Leistungsgrad steigern: Abläufe optimieren
- | Produktiv statt unproduktiv: Hintergrundabläufe effizient gestalten
- | Ende mit dem Chaos: Arbeitsplatzpatenschaften

Service-Management

- | Marktpotenzial des eigenen Gebietes
- | Ziele setzen: Führen mit Kennzahlen
- | Variable Entlohnung im Service
- | Im Einkauf liegt der Gewinn: Teilebeschaffung zum richtigen Zeitpunkt zum besten Preis
- | Einsparpotenziale im Service

Service-Geschäft ausbauen

- | Abteilungsgrenzen im Autohaus überwinden
- | Vom Neu- und Gebrauchtwagenkunden zum Servicekunden
- | Wiedervorlagesysteme für Werkstattpotenziale
- | Erschließen neuer Geschäftsfelder (Reifen, Ökoservice)

Auszug aus dem Programm

Ihr Referent



Manfred Schlegel ist als freier Trainer für den Automobilhandel in Strategie-, Organisations- und Servicefragen tätig. Darüber hinaus ist er freier Journalist für das

Fachmagazin AUTOHAUS und verantwortet als Chefredakteur die Zeitschrift ServiceProfi.

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Serviceleiter und Serviceverantwortliche aus markengebundenen und freien Betrieben und Werkstätten.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 299,- Euro zzgl. MwSt., inkl. Tagungsgetränke, Mittagessen, Kaffeepausen und Teilnehmerunterlagen. Sonderkonditionen für AUTOHAUS-Abonnenten: 249,- Euro zzgl. MwSt.

SEMINAR 2: SERVICEMARKETING

**10 %
SPAREN!**

Aktives Servicemarketing 2010

Die Abwrackprämie ist Geschichte – nun muss der Service als Ertragsstütze dienen. In diesem Seminar bekommen Sie wertvolle Impulse zur Steigerung der Service-Marktausschöpfung mit dem Ziel der dauerhaften vollen Werkstattauslastung. Sie erhalten viele Anregungen und Praxisbeispiele für ein besseres Werkstattgeschäft.

- | Entwicklung des Servicegeschäftes und die richtigen Konsequenzen daraus für Ihren Betrieb
- | Der Einsatz des Marketingmix in Ihrer Serviceabteilung
- | Die Kundenwertanalyse als Grundlage für Ihr aktives Servicemarketing

- | Mit zeitgemäßen Serviceangeboten Kundenwünsche erfüllen
- | Wie Sie mit der richtigen Preisstrategie im Wettbewerb bestehen können
- | Wirkungsvolle Werbung im Servicegeschäft – mit kleinem Budget Kunden gewinnen und binden
- | Wie Sie jetzt Ihrer Dialogannahme die entscheidenden Verkaufsimpulse geben
- | Die beste Strategie für Ihren Serviceerfolg: der aktive Serviceverkauf
- | Praxiskonzepte zur wirkungsvollen Kundenbindung
- | Integration eines Mehrmarkenservice-Angebotes im Markenservicebetrieb
- | Kundenorientiert handeln

Auszug aus dem Programm

Ihr Referent



Erwin Wagner arbeitet seit zwei Jahrzehnten als Trainer und Berater im Bereich „Automobiles Marketing“. Seine Fachkompetenz wird durch zahlreiche

Fachbücher und Beiträge im Fachmagazin AUTOHAUS untermauert. Mehrere 10.000 Teilnehmer besuchten bisher seine Seminare.

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Serviceleiter und Serviceverantwortliche aus markengebundenen und freien Betrieben und Werkstätten.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 299,- Euro zzgl. MwSt., inkl. Tagungsgetränke, Mittagessen, Kaffeepausen und Teilnehmerunterlagen. Sonderkonditionen für AUTOHAUS-Abonnenten: 249,- Euro zzgl. MwSt.

Buchen & Sparen!

Bei Buchung beider Seminare erhalten Sie jeweils einen Rabatt von 10 Prozent auf den Teilnehmerpreis!

Die Seminare finden an zwei aufeinanderfolgenden Tagen an einem Veranstaltungsort statt.

Termine Seminar 1

16. März 2010 in Stuttgart
23. März 2010 in Hannover
24. März 2010 in Düsseldorf

Termine Seminar 2

17. März 2010 in Stuttgart
22. März 2010 in Hannover
25. März 2010 in Düsseldorf

Die Veranstaltungen finden jeweils von 10:00 bis 17:00 Uhr statt. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Anmeldung

Fax: +49 (0) 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: www.autohaus.de/akademie
oder per Post an: Springer Transport Media GmbH, AUTOHAUS akademie
Sigrid Wehnelt, Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Sigrid Wehnelt: **Telefon +49 (0) 89 203043-1268**

Ja, wir nehmen an folgender/folgenden Veranstaltung(en) teil (bitte ankreuzen):

Serviceprozesse:

- 16. März 2010 in Stuttgart
- 23. März 2010 in Hannover
- 24. März 2010 in Düsseldorf

Servicemarketing:

- 17. März 2010 in Stuttgart
- 22. März 2010 in Hannover
- 25. März 2010 in Düsseldorf

Die Veranstaltungen finden jeweils von 10:00 bis 17:00 Uhr statt. Ortsangaben sind Großraumangaben.

**Bei Buchung beider
Veranstaltungen erhalten
Sie 10 % Rabatt auf die
Teilnahmegebühr!**

Teilnehmer

1. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt je Veranstaltung 299,- Euro zzgl. MwSt.,
inkl. Tagungsgetränke, Mittagessen, Kaffeepausen und Teilnehmerunterlagen.

Sonderkonditionen für AUTOHAUS-Abonnenten: 249,- Euro zzgl. MwSt.

Kundennummer

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

**10 %
SPAREN!**

PAKETPREIS – doppelt buchen und sparen!
**Bei Buchung beider Seminare erhalten
Sie jeweils einen Rabatt von 10 % auf den
Teilnehmerpreis! Der Rabatt wird automa-
tisch bei der Rechnungsstellung abgebogen!**

Die schriftliche Abmeldung bis acht Tage vor Veranstaltungsbeginn ist
kostenfrei. Ab sieben 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.