



© Erwin Wodicka | Fotolia.com

verkehrs 
RUNDSCHAU
VERANSTALTUNGEN

RICHTUNGSWEISEND
FÜR IHREN ERFOLG.

FACHKONFERENZ AM 19. SEPTEMBER 2013 IN DÜSSELDORF-NEUSS

Gebrauchte Nutzfahrzeuge professionell vermarkten

Mit freundlicher Unterstützung von:

AUTO

SCOUT 24

Trucks

Ob beim Verkauf ins Inland oder Ausland, so lassen sich gute Preise erzielen und langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen.

Nach drei bis fünf Jahren endet meist das erste Leben eines neuen LKW und er landet auf dem Gebrauchtmkt. Hier sind langfristig stabile Geschäftsbeziehungen zu den Kunden der Schlüssel zum Erfolg und zu guten Preisen. Dazu ist es einerseits wichtig zu wissen, wie sich Märkte und Preise entwickeln. Andererseits gilt es, das eigene Unternehmen als verlässlichen Partner aufzustellen und Vermarktungswege professionell zu nutzen.

Themenschwerpunkte

- › Market Insights von AutoScout24 Trucks – was in Zukunft wichtig wird
- › So entwickeln sich die Gebrauchtpreise für LKW
- › Verkaufstraining – die besten Tipps und Tricks für einen erfolgreichen Abschluss
- › Fahrzeugverkauf ins Ausland – Wachstumsmärkte für gebrauchte Nutzfahrzeuge
- › Der Markt für neue Nutzfahrzeuge – die späteren Gebrauchten
- › Auf dem Weg zum Qualitäts-Händler

Ihr Nutzen

Im Rahmen der Veranstaltung erfahren Sie:

- › Wie sich die Preise von gebrauchten Nutzfahrzeugen entwickeln
- › Wonach potentielle Käufer derzeit suchen
- › Wie Sie Fahrzeuge ins Ausland verkaufen, ohne dass Steuern und Zoll zur teuren Falle werden
- › Welche neuen Nutzfahrzeuge auf den Markt kommen, denn sie sind die Gebrauchten von morgen
- › Wie Sie mit Qualitätsmanagement besser werden können
- › Von einem Verkaufstrainer die besten Tricks erfolgreicher Verkäufer

Zielgruppe

Die Fachkonferenz richtet sich an Gebrauchtwagen-Nutzfahrzeughändler

PROGRAMM

ab 10:00 Uhr Registrierung der Teilnehmer, Begrüßungskaffee

10:30 Uhr Eröffnung und Begrüßung der Teilnehmer

Serge Voigt, Redakteur, VerkehrsRundschau, München

10:45 Uhr Market Insights von AutoScout24 Trucks – was in Zukunft wichtig wird

- › Stimmung im deutschen Handel für gebrauchte Nutzfahrzeuge
- › Was potentielle Käufer wollen – Analyse des Online-Suchverhaltens
- › Was heißt das für mich als Händler?

Philipp Schwenke, Head of AutoScout24 Trucks, München

11:30 Uhr So entwickeln sich die Gebrauchtpreise für LKW

- › Welche Märkte boomen, welche sich abkühlen
- › Die Gebrauchtpreisentwicklung vor dem Hintergrund von Euro 6 Daimler AG (angefragt)

12:15 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:15 Uhr Verkaufstraining – die besten Tipps und Tricks für einen erfolgreichen Abschluss

Prof. Dr. Andreas Schutkin, Verkaufstrainer, Oberaudorf

14:00 Uhr Fahrzeugverkauf ins Ausland – Wachstumsmärkte für gebrauchte Nutzfahrzeuge

- › Export in EU- und nicht EU-Länder – was muss ich beachten?
- › Was bringt die Zusammenarbeit mit Agenturen?
- › Was sind im Moment die attraktivsten Märkte?

Stefan Page, Business Development Manager, AutoScout24 Trucks, München

14:45 Uhr Kaffee- und Kommunikationspause

15:15 Uhr Der Markt für neue Nutzfahrzeuge – die späteren Gebrauchten

- › Wie entwickeln sich die Absatzzahlen
- › Welche Modelle und Fahrzeugkonfigurationen kommen auf den Markt
- › Was bringt die Zukunft: alternative Antriebe, Aerodynamik, Fahrerassistenzsysteme

Gerhard Grünig, LKW-Tester, VerkehrsRundschau, München

16:00 Uhr Auf dem Weg zum Qualitäts-Händler

- › Von ISO bis TÜV – so unterscheiden sich die wichtigsten Zertifikate für das Qualitätsmanagement
- › Für wen sich die Zertifizierung lohnt
- › Was Zertifikate und Gütesiegel im Online-Handel bedeuten
- › Was die Zertifizierung kostet und was sie in der Praxis bringt

Klaus Stracke, TÜV Süd Management Service GmbH, Essen

16:45 Uhr Schlusswort des Moderators

Serge Voigt, Redakteur, VerkehrsRundschau, München

ca. 17:00 Uhr Ende der Fachkonferenz

Die VerkehrsRundschau und AutoScout24 Trucks laden Sie am Vorabend herzlich von 20:00 Uhr bis 22:00 Uhr zu einem Willkommensdrink an die Hotelbar ein.

ANMELDUNG PER FAX: +49 89 203043-2371

Wir melden folgenden Teilnehmer zur Fachkonferenz „Gebrauchte Nutzfahrzeuge professionell vermarkten“ am 19. September 2013 in Neuss an:

Firma

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Kundennummer (bitte ggf. angeben)

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter www.verkehrsrundschau.de

Datum, Unterschrift

Veranstaltungsort & -termin

Donnerstag, 19. September 2013, 10:30 Uhr bis ca. 17:00 Uhr
Holiday Inn Düsseldorf-Neuss, Anton-Kux-Straße 1, 41460 Neuss, Tel. +49 2131 184-0
www.hi-neuss.de

Teilnahmegebühr

Frühbucherpreis bis zum 9. August 2013: brutto 296,31 € (netto 249,- € zzgl. 47,31 € MwSt.).

Teilnahmegebühr nach dem 9. August 2013: brutto 415,31 € (netto 349,- € zzgl. 66,31 € MwSt.).

Alle Preise inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränke und Kaffeepausen.

Bei gegebenem Anlass werden wir Ihre E-Mail-Adresse nutzen, um Sie über ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen zu informieren. Sie können dieser Nutzung jederzeit durch eine E-Mail an events@springer.com oder ein Fax an +49 89 203043-2371 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Kontakt: VerkehrsRundschau, Verlag Heinrich Vogel, Aschauer Straße 30, 81549 München, Telefon: +49 89 203043-1285, E-Mail: events@springer.com

Wenn Sie den Abonnentenpreis nutzen möchten, können Sie ein Abonnement der VerkehrsRundschau (ab 175 € jährlich) unter www.verkehrsrundschau.de/abo abschließen.