

A. TOP-Ausbildung mit Zertifikat:

1. Aftersales-Crash-Course-Coaching

Viertägiges Einzel-Training für Führungskräfte im Aftersales-Markt mit umfangreichem Begleitprogramm (Marktstrukturen, Bewertung von Zukunftsszenarien, Marktbearbeitungsstrategien, Vor Ort Gespräche mit erfolgreichen Unternehmern).

2. Ausbildung zum Aftersales-Manager (zeitlich versetzte Zweitages-Seminare innerhalb eines halben Jahres zu den Themen (Markt-Mega-Trends, Unternehmensführung, Marketing, Verkauf, Personal, Technik) mit schriftlicher und mündlicher Abschlußprüfung und nachgeschaltetem Erfahrungsaustausch. Zielgruppe: Führungskräfte aus Handel und Industrie.

2. Junioren-Förderprogramm für die Automotive-Branche: wie 1, jedoch speziell abgestimmt für den Führungsnachwuchs in Industrie, Kooperationen, Logistikern, Filialisten und großen Autohäusern.

3. Werkstatt-Profi: wie 1, jedoch eintägige Ausbildungsgänge auf die Zielgruppe der Meister und Mechaniker abgestimmt. Zur Wissensvertiefung wird zusätzlich ein Fernschulungsprogramm eingesetzt.

B. Dauerhaftes Lernen durch Fernschulung:

1. Teile-, Zubehör, Reifen, Autochemie

Für den CARAT Verbund führen wir für über 2000 Handels-Mitarbeiter mit Kundenkontakt ein Fernschulungsprogramm mit Lernkontrolle durch. Momentan arbeiten wir in einer Pilotphase daran, das Fernschulungsprogramm auch über Internet oder CD-Rom einzusetzen.

Ein anderes Entwicklungsprojekt befaßt sich damit, ein Fernschulungsprogramm für KFZ-Werkstätten aufzulegen.

2. Aftersales

In der Entwicklung befindet sich ein Fernschulungsprogramm für KFZ-Werkstätten. Für Inhaber, Werkstattleiter, Serviceberater und Mechaniker stehen Technik, Betriebswirtschaft, Kundenumgang, Dialogannahme, Marketing, Werbung/Verkaufsförderung im Mittelpunkt.

C. Nachfolge-Kongress für das KFZ-Gewerbe:

Speziell für das KFZ-Gewerbe (Autohändler, KFZ-Werkstätten, Reifenhändler, Teilehändler, Autoglaser, Tankstellen etc.) wurde ein eintägiger Workshop entwickelt. Mit Rat und Tat diskutieren die Teilnehmer ihre Fragen mit einem branchenkompetenten Steuerberater, Rechtsanwalt und Unternehmensberater.

D. Seminare, Workshops und Erfahrungsaustausch:

I. Unternehmensführung/Betriebswirtschaft

1. **Strategie** ist alles. Zweitägige Klausurtagung. Wie finde ich in einem strukturell veränderten Automotive-Markt meine richtige Unternehmens- Strategie?
2. Wir verfügen über mehrere **betriebswirtschaftliche Aufbau-Seminare** für KFZ-Hersteller, den KFZ-Teilehandel, Reifenhandel, Karosserie- und Lackierhandwerk, Autoglaser und das KFZ-Gewerbe.
 - Kalkulation
 - G&V
 - Bilanz
 - Liquiditätsplanung
 - Wie führe ich mit Kennziffern

Diese Seminare werden auch **speziell für Ingenieure in Führungsfunktionen, Junioren und KFZ-Meister** durchgeführt.

3. **Rentabilitätsplanungen/Jahresplanungen** anhand des edv-gesteuerten EDV-Programms STEP (Strategische Erfolgsplanung). Innerhalb von 2 Tagen werden die Teilnehmer in die Jahresplanung (Ertrag, Kosten nach Zielgruppen + Sortimenten) eingewiesen. Nach der Planfixierung erfolgt die Ausarbeitung eines Marketingplans. Die erste Rentabilitäts-Erarbeitung erfolgt durch Moderation von Wolk & Partner.
4. Training: **Liquiditätsmanagement**
5. Workshop: **Finanzierung und Bankgespräche**
6. Seminar: Wie ermittle ich den richtigen **Stundenverrechnungssatz** für Werkstätten, differenzierte Stundenverrechnungspreise oder Festpreise.

II. Mitarbeiterführung/Personal

1. **Mitarbeiterführung.** Anleitung/Coaching für **Team-Mitarbeitergespräche** mit Booklet inkl. Vor-Ort-Mitarbeitergespräche abends im Handel oder in der Werkstatt.
2. **Team-Meetings:** Firmenindividuell Im Team die Stärken und Schwächen des Unternehmens herausarbeiten und in gezielten Maßnahmen umsetzen, terminieren und delegieren. Das Team erarbeitet die Maßnahmen und committed sich, nicht der Chef alleine.
3. Workshop: **Moderationstechnik** mit der Metaplan-Methode zur Stärkung der Teamfähigkeit.
4. Workshop: **Prämiensysteme.** Wie führe ich variable Entlohnungssysteme ein, am Beispiel von Jahresarbeitszeitkonten und Jahreszielvereinbarungen.
5. **Personal Such- und Auswahlverfahren** für Werkstattmeister, Verkaufsleiter in KFZ-Werkstätten und Teilehandel. Wie definiere ich zukunftsorientierte Anforderungsprofile? Wie führe ich Personalgespräche?

III. Marketing/Verkauf

1. Seminar: **Außendienststeuerung.** Wie optimiere ich den Einsatz meiner Vertriebsmannschaft durch Geo-Mapping?
2. **Aftermarkt-Steigerungspotentiale** für Hersteller und Händler im B2B Geschäft mit KFZ-Werkstätten.
3. Seminar: **Externe Wachstumschancen** wahrnehmen u.a. durch Potentialanalysen und handfeste Beispiele aus dem Komponenten- und Autoservicemarkt.
4. Workshop: Wie organisiere ich aktiv **Verkaufsaktionen im After-salesgeschäft?** Wie gehe ich vor? Wie muß ich mich organisieren? Wie akquiriere ich Autoservicekunden außerhalb meiner Werkstatt durch verkaufsorientierte Checks?
5. Motivationsschulung, **Umgang mit Kunden, Reklamationsbearbeitung.**
6. Seminar: **Richtige Kundenansprache** und Kundenbehandlung .

7. Workshop: Wie organisiere ich **Kundenforen** und **Kundenzufriedenheitsmessungen**? Wie werte ich Sie aus? Wie setze ich die Erkenntnisse im Markt um?
8. Wie organisiere ich einen **Werkstattabend/-kongress**? Wie führe ich ihn durch?
9. Workshop/Erfahrungsaustausch: Wie vermeide ich negative **Werkstatt-Tests** durch Prävention. Ein- bis zweitägiger Praktiker-Workshop/Erfahrungsaustausch für Inhaber, Werkstattleiter und Serviceberater
10. Seminar: **Marketing in Handel + Werkstatt**. Ausbildung zu den Themen Marketing, Verkauf, Verkaufsförderungsaktionen für spezielle Betriebstypen oder besondere Kunden- und Produktgruppen.
11. Workshop: **Werbeerfolgskontrolle** für werbeaktive Facheinzelhändler und Werkstätten. Wie spare ich Werbekosten und werbe trotzdem effektiver?
12. Workshop: **Multiplikator-Marketing** = neue kostensparende Wege im Direktmarketing für Handel und Werkstätten.

IV. Recht

1. Seminar: **Alles was Recht ist**. Eintagesseminar über rechtliche Fragen in Werkstatt und Handel.
2. **GVO zwischen Theorie und Praxis**. Auswirkungen der neuen GVO auf das KFZ-Gewerbe. Servicevertrag contra Full Service-Werkstattssystem. Welche Strategien werden die Wettbewerber gehen? Wie müssen Sie darauf reagieren?

V. Konzepte

1. Firmenindividuelles Strategie-Seminar: **Ziel-, Strategie- und Konzeptentwicklung** für Industrie, Handel und Werkstätten mit der AWACS-Methode (Automotive-Warning + Control System). Auch als individuelles Firmenseminar durchführbar.
2. Seminar zu Chancen und Potentialen von **Serviceverträgen** nach der neuen GVO

Trainings für den KFZ-Aftermarket



3. Training zum Thema: **Systemcheck** - wie rechnen sich für mich Einmarken-**Serviceverträge** im Vergleich zu Mehrmarken - Full-Service -Werkstattssystemen?
4. Lohnen sich **Service-Verträge**? - Vertiefungsworkshop mit Simulationen zum Systemcheck.
5. Eintages-Seminar zu den **Werkstattkonzepten** im Aftermarket.
6. Workshop: Wie finde ich individuell für mich das richtige **Werkstattsystem** als zweites Standbein für das Segment der älteren PKW.
7. Seminar: **Benchmark und Zufriedenheitsmessung der Werkstattssysteme**. Was muß ich vorher wissen, wenn ich mich an ein Werkstattsystem anschließen will?

VI. Markt/Sortimente/Produkte

1. **Markt- und Distributionsstrukturen** im Automotive-Aftermarket.
2. Entwicklung von **Aftermarkt-Szenarien** mit dem Marktstruktur-Tool für Hersteller, Distributeure und Filialisten. Berechnungsmöglichkeiten für Sortimente oder Einzelprodukte.
3. Durchführung von **System-/Verbundtrainings**. Z.B. Themen für das Fahrwerkssystem (Reifen, Stoßdämpfer, Bremse, Spur). Hier trainieren wir im Verbund von Produkt-Technik, Verkauf, Betriebswirtschaft, Marketing/Werbung, Personalführung, Incentives die optimale Vermarktung mit den dementsprechenden Hintergrundinfos aus allen relevanten Wissensdisziplinen.
4. Seminar zur Rohertragsverbesserung durch **Bedarfsbündelung von Sortimenten** im Endverbrauchergeschäft und bei gewerblichen Kundengruppen. Z.B. rund um „klare Sicht“, Werterhalt.
5. Praktiker-Seminar: Wie steige ich erfolgreich ins **Reifengeschäft** ein? Wie optimiere ich mein Reifengeschäft?
6. Praktiker-Seminar: Wie steige ich erfolgreich ins **Autoglasgeschäft** ein? Wie optimiere ich mein Autoglasgeschäft?
7. Praktiker-Seminar: Wie steige ich erfolgreich ins **Klimaservicegeschäft** ein?
8. Praktiker Seminar: Mehr Ertrag mit **Tuning**.

Trainings für den KFZ-Afteralesmarkt



9. Praktiker Seminar: **Trucker**. Eintages-Seminar für Werkstätten und Händler im Truck-Markt.

Anmerkungen:

Die oben aufgeführten Seminare, Workshops und Erfahrungsgruppen bieten wir als **firmenindividuelle** Trainings an.

Bei den Trainings setzen wir im Follow-Upbereich, besonders zeitsparend, **Videokonferenz-Schulungseinheiten** ein. Das steigert die Akzeptanz der Teilnehmer (kurze prägnante Schulungseinheiten) und der Unternehmer (zeit- und kostenintensive Anfahrten/Übernachtungen entfallen).

Das Gros der Seminare führen wir mit hoher Fach- und Branchenkompetenz selber durch. In einigen Bereichen arbeiten wir mit externen Netzwerk-Partnern zusammen. In unseren Seminaren/ Workshops setzen wir neueste Seminartechnik ein. In unseren eigenen Seminarräumlichkeiten können wir Workshops (ab 10 Teilnehmer) sowie Kongresse (bis 200 Teilnehmer) durchführen.

Vereinbaren Sie mit uns einen Termin, um gemeinsam detaillierte Inhalte für Ihr firmenindividuelles Branchen-Training zu besprechen.