

„Wer sich zu 110% darauf konzentriert, den Kunden zu begeistern, braucht Preisverhandlungen nicht zu fürchten.“ Bernhard Seilz, Trainer und Berater

## Das Seminar

Der erste Eindruck, den das Autohaus macht, keine oder eine nicht ausreichende Bedarfsanalyse, eine langweilige Fahrzeugpräsentation und eine Probefahrt ohne Höhepunkt sind tödlich für die Preisverhandlung. Wenn nichts begeistert, muss wenigstens der Rabatt stimmen. In diesem Seminar zeigen wir die Zusammenhänge auf und vermitteln mit Beispielen aus der Praxis, wie man sich im Preiskampf besser positionieren kann.

## Die Tophemen

- | Der erste Eindruck – Basis für den erfolgreichen Verkaufsprozess!
- | Die Bedarfsanalyse – was bewegt Kunden und wie bauen Sie damit die Kundenbeziehung auf?
- | Die individuelle Fahrzeugpräsentation – die Kaufmotive des Kunden sind der rote Faden!
- | Verhandlungen erfolgreich führen – Begeisterung und Nutzen statt Rabatt und Zugaben!
- | Kundenloyalität schaffen heißt mehr, als nur nachtelefonieren – so bauen Sie eine Betreuungsstrategie auf!



## Ihr Referent

Bernhard Seilz sammelte 12 Jahre Erfahrung im Automobilhandel und trainiert und berät nun seit 13 Jahren Geschäftsführer, Verkaufs- und Serviceleiter sowie Verkäufer unterschiedlicher Marken. Sein Hauptaugenmerk liegt dabei immer auf dem Blickwinkel des Kunden: Was sieht und was erlebt ein Kunde? Wie müssen daher Prozesse gestaltet sein, um Kunden zu begeistern?

## Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Verkäufer und Verkaufsverantwortliche, die sich einmal ohne Markenbrille über die neuesten internationalen Entwicklungen bei eigentlich Altbekanntem informieren möchten und ggf. bestehende Prozesse und gewohntes Verhalten überprüfen und verändern möchten.



**ANMELDUNG** Fax: +49(0)89 203043-1293

Ja, wir nehmen an o.g. Seminar teil (bitte ankreuzen):

**Visselhövede** (im Städtedreieck **Mittwoch, 29. Juni 2011**  
Hamburg–Hannover–Bremen)

**Stuttgart** **Donnerstag, 30. Juni 2011**

Jeweils von 10:00 bis 18:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Anmeldung auch online unter [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)

### Teilnahmegebühr

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.

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. AUTOHAUS akademie, Aschauer Straße 30, D-81549 München, Telefon: +49 (0)89 203043-1283

Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Firma

Straße/Nr.

PLZ / Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Datum



Unterschrift

# Wer begeistert, gewinnt immer!

Kundenbegeisterung statt Preisverhandlung –  
so erzielen Sie Loyalität und Erträge