



Screen © nicht81 | Puzzle © vege | Auto © Kzenon
Glühbirne © Sergey Niwens | Fotolia.com

2. AUTOHAUS Großkundenkongress 2013 Strategien für ein erfolgreiches Großkundengeschäft

Großkunden spielen im Autohaus eine immer bedeutendere Rolle. Die individuelle Betreuung von Flottenkunden, das Erkennen der besonderen Ansprüche von Großkunden sowie die optimale Erfüllung der Bedürfnisse sichern langfristig eine gute Geschäftsbeziehung.

Der Kongress widmet sich den Trends, Entwicklungen und Besonderheiten des Großkundengeschäfts im Autohaus. Sie erfahren von Experten aus Industrie, Handel und Flotte, wie Sie Ihr Großkundengeschäft professionell und erfolgreich gestalten, damit Ihren Marktanteil ausbauen und so der Konkurrenz einen Schritt voraus sind!

CarMobility!
Professional Fleet Management

7. November 2013, Hotel Dolce Bad Nauheim

ControlExpert |

AUTOHAUS
akademie III



Der Kongress

Kongressbeginn 9:00 Uhr

Eröffnung des Kongresses und Begrüßung der Teilnehmer

Daniela Kohnen, Redakteurin AUTOHAUS, und Annemarie Schneider, M.A., AUTOHAUS-Autorin, Journalistin

Aktuelle Entwicklungen und Trends im Großkundengeschäft

| Der relevante Flottenmarkt in Zahlen, Daten und Fakten
Marc Odinius, Geschäftsführer, Dataforce GmbH

Prozesse im Großkundengeschäft – das Netzwerk der F+SC

| Akquise, Disposition, Auslieferung und Service für überregionale Fuhrparks
Jörg Brand, Großkunden-Verkaufsleiter und zertifizierter Fuhrparkmanagementberater, Autohaus Luft GmbH

Mit Strategie und Überzeugung erfolgreich akquirieren

| Ziele, Planung, Umsetzung und Nachbereitung im Neukundengeschäft
Udo Speth, Trainer und Berater

Ansprache von gewerblichen Kunden und Datenschutz

| Umsetzung in der verkäuferischen Praxis
Gerald Lautenschläger, Mitglied der Geschäftsleitung, IMB-Gruppe – Institut für Marketing und Betriebspsychologie

Remarketing im Großkundengeschäft

| Optimierung der Schnittstelle Großkunden – Gebrauchtwagen
Herbert Seeger, Inhaber, Netzwerk für den Automobilhandel

Fuhrparkmanagement-Unternehmen: Kooperieren oder ignorieren?

| Chancen und Risiken für den Handel
Oliver Schmelzer, Leiter Vertrieb, carmobility GmbH

Ansprüche der Flottenkunden an Handel und Hersteller

| Herausforderung durch Business-Line-Modelle, Rücknahmeangebote und Mobilitätsdienstleistungen
Dirk Marco Adams, Direktor Businesskunden, Nutzfahrzeuge und Gebrauchtwagen, PSA PEUGEOT CITROËN DEUTSCHLAND

Der Fuhrparkleiter im Fokus

| Sorgen, Wünsche und Erwartungen eines Fuhrparkverantwortlichen
Andreas Dünkelmeyer, Chefredakteur Autoflotte, im Dialog mit Guido Laubender, Fuhrparkverantwortlicher der HAGA Metallbau GmbH

Green Fleets – Vertriebschance oder Modewort

| Status quo, Trends und Fazit für Vertrieb und Beratung
Dr. Stefan Lehnhoff, Bereichsleiter Fuhrparkberatung, Seitz GmbH & Co. KG

Ein Blick in die Zukunft – Großkundengeschäft 2015

| Multichannel Retailing, Connected Car, Downstream Business
Rob van Rijswijk, Director Business Development, MSX International GmbH

Zusammenfassung und Fazit

Daniela Kohnen, Redakteurin AUTOHAUS, und Annemarie Schneider, M.A., AUTOHAUS-Autorin, Journalistin

Ende der Veranstaltung ca. 17:30 Uhr

Zielgruppe

Inhaber und Geschäftsführer von freien und markengebundenen Autohäusern, Großkundenverantwortliche und -betreuer von Händlern, Herstellern und Importeuren sowie Branchendienstleister und Vertreter von freien und markengebundenen Leasinggesellschaften.

Termin & Ort

7. November 2013

Der Kongress beginnt um 09:00 Uhr und endet gegen 17:30 Uhr.

Hotel Dolce Bad Nauheim, Elvis-Presley-Platz 1,61231 Bad Nauheim



Ihre Referenten



Dirk Marco Adams
Direktor Businesskunden,
Nutzfahrzeuge und Gebrauchtwagen,
PSA PEUGEOT CITROËN
DEUTSCHLAND



Jörg Brand
Großkunden-Verkaufsleiter
und zertifizierter Fuhrparkmanagementberater,
Autohaus Luft GmbH



Andreas Dünkelmeyer
Chefredakteur Autoflotte



Guido Laubender
Fuhrparkverantwortlicher
der HAGA Metallbau GmbH



Gerald Lautenschläger
Mitglied der Geschäftsleitung,
IMB-Gruppe – Institut für Marketing
und Betriebspsychologie



Dr. Stefan Lehnhoff
Bereichsleiter Fuhrparkberatung,
Seitz GmbH & Co. KG



Marc Odinius,
Geschäftsführer,
Dataforce GmbH



Rob van Rijswijk
Director Business Development,
MSX International GmbH



Oliver Schmelzer
Leiter Vertrieb,
carmobility GmbH



Herbert Seeger
Inhaber, Netzwerk für den
Automobilhandel

Moderation und fachliche Leitung:



Udo Speth
Trainer und Berater



Daniela Kohnen
Redakteurin AUTOHAUS



Annemarie Schneider
M.A., AUTOHAUS-Autorin
& Journalistin

Anmeldung

Fax: +49 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: www.autohaus.de/akademie
oder per Post an: Springer Fachmedien München GmbH, AUTOHAUS akademie
Manuela Vogl, Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Manuela Vogl: **Telefon +49 89 203043-1282**
E-Mail: manuela.vogl@springer.com

Ja, wir nehmen am 2. AUTOHAUS Großkundenkongress am 7. November 2013 in Bad Nauheim teil:

Teilnehmer:

1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Funktion

2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Funktion

Die Teilnahmegebühr beläuft sich auf brutto 593,81 Euro (netto 499,- Euro zzgl. 94,81 Euro MwSt.), inkl. Mittagessen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Teilnehmerunterlagen. Ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens reduziert sich der Preis auf brutto 534,31 Euro (netto 449,- Euro zzgl. 85,31 Euro MwSt.)

AUTOHAUS-Abonnenten sowie Kunden der Sponsoren erhalten einen Sonderpreis von brutto 474,81 Euro (netto 399,- Euro zzgl. 75,81 Euro MwSt.)

Kundennummer (bitte ggfs. angeben)

Termin/Veranstaltungsort:

7. November 2013

Der Kongress beginnt um 09:00 Uhr und endet gegen 17:30 Uhr.

Hotel Dolce Bad Nauheim, Elvis-Presley-Platz 1, 61231 Bad Nauheim

Telefon +49 6032 3030, Fax +49 6032 303419

www.dolce-bad-nauheim-hotel.de

Absender/Rechnungsanschrift:

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter www.autohaus.de/akademie.

Datum/Unterschrift

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 akademie@springer.com oder ein Fax an +49 89 203043-1293 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn 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.