



Verkaufstraining für Serviceberater

Über uns

Die **Wagner Beratungsgesellschaft** mbH ist auf die Optimierung der Service- und Technik-Qualität und der betrieblichen Beratung in Unternehmen der Automobil-, Motorrad- und Nutzfahrzeugindustrie spezialisiert. Zu unseren Kunden zählen sowohl Automobil- bzw. Motorradhersteller, Systemanbieter als auch Autohäuser und Niederlassungen. Besondere Schwerpunkte sind Mystery Shopping (After-sales Tests), Prozessberatungen und Trainings. Detaillierte Informationen erhalten Sie unter www.wagner-beratung.de.

Erfolgreiches Verkaufen im Servicegeschäft

Der Erfolg eines Autohauses wird vor allem durch den **Deckungsbeitrag** im Servicegeschäft bestimmt. Daher sind Maßnahmen zur Optimierung des Aftersales ein stets hochaktuelles Thema.

Eine Schlüsselfunktion nimmt der Serviceberater ein. Er beeinflusst im hohen Maße die Umsätze. Die Erfahrung zeigt, dass die Serviceberater über eine hohe technische Kompetenz verfügen. Die Beratungs- und vor allem **Verkaufskompetenz** weisen in der Regel signifikante Entwicklungspotenziale auf. Diese Potenziale zu erkennen und nachhaltig zu fördern ist das Ziel des Verkaufstrainings für Serviceberater.

Der **modulare Aufbau** stellt sicher, dass die Inhalte nach und nach in die Praxisabläufe integriert werden. Die persönliche Begleitung des Serviceberaters und das regelmäßige Feedback stellen eine effektive Umsetzung sicher.

„Durch das Verkaufstraining für Serviceberater können Sie Ihre Serviceumsätze um mindestens 10% steigern! “

Abbildung: Übersicht Verkaufstraining für Serviceberater.

Teil I		Teil II		Teil III	
u. a. Bedeutung Zielsetzung Potenziale erkennen Nutzen-Argumentation Einwandbehandlung		u. a. Training on the job Begleitung des Serviceberaters durch den Trainer im Tagesgeschäft		u. a. Auswertung der Verkaufsergebnisse Umsetzung von Maßnahmen	

- Das Training ist in 3 Blöcke zu jeweils **1 Tag** ausgelegt.
- Das Training findet **Inhouse** statt und orientiert sich an den örtlichen Gegebenheiten.
- Empfohlene **Teilnehmerzahl:** max. 2 Serviceberater
- Teil I: Vermittlung der Grundlagen des aktiven Verkaufens mit Rollenspielen
- Am Ende des Teil I erhält der Teilnehmer konkrete **Aufgabenstellungen** zum Üben.
- Neben dem persönlichen Training des Teilnehmers werden auch Maßnahmen der **Verkaufsförderung** (Gestaltung Direktannahme, Servicebereich) einbezogen.
- Am 3. Tag werden die Verkaufsergebnisse bewertet, um eine **Erfolgsmessung** der Maßnahme zu erhalten.

Ihr Nutzen auf einen Blick

- Steigerung der Serviceumsätze.
- Förderung und Motivation der Serviceberater.
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit.

Werkstatt-Test
Service Prozess Analyse
Kostenmanagement
Prozessberatung
Mystery Shopping
Umsatz-Potenzial Check
Unfallschadenmanagement
Serviceassistenz Training
Außendienstmitarbeiter
Nach-Check Werkstatt
Myster Call und Mail
Verkaufstraining für Serviceberater
GW-Management-Konzept GeWinn
Seminare