

KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG
VERKAUFSFÖRDERUNG
VOR ORT



AUF GEHT'S – GANZ NAH DRAN

DIE LEISTUNGEN FÜR SIE AUF EINEN BLICK



AUF GEHT'S - INHALT

HERZLICH WILLKOMMEN BEI AUF GEHT'S	SEITE	2
DAS AUF GEHT'S -LEISTUNGSANGEBOT IM ÜBERBLICK.....	SEITE	3-4
DAS AUF GEHT'S -TRAINING	SEITE	5-6
BEISPIELE FÜR AUF GEHT'S TRAININGSTHEMEN / INHALTE	SEITE	7-8
DAS GANZ BESONDERE AUF GEHT'S ANGEBOT: AUF GEHT'S VERKAUFSFÖRDERUNG VOR ORT	SEITE	9-10
MODULAR AUFGEBAUTE TRAININGS: ERFOLGREICH IM VERKAUF.....	SEITE	11-12
DAS SPEZIELLE AUF GEHT'S ANGEBOT FÜR DIE WERKSTATT	SEITE	13
IHRE VORTEILE MIT AUF GEHT'S	SEITE	14
SO BEURTEILEN KUNDEN DIE AUF GEHT'S -LEISTUNGEN	SEITE	15-16
DIE AUF GEHT'S REFERENZEN:	SEITE	17



HERZLICH WILLKOMMEN BEI **AUF GEHT'S**

Bitte kommen Sie nah ran und machen Sie sich ein genaues Bild.

Ganz nah dran sind auch wir jeden Tag, an unseren Kunden und am automobilen Ersatzteilmarkt.

Seit vielen Jahren bieten wir Ihnen ein breites Spektrum an aktiver Unterstützung in den Bereichen Vertrieb und Marketing. Ganz spezialisiert auf den freien Autoersatzteilmarkt, helfen wir Ihnen dabei zu den Gewinnern in unserer Branche zu zählen.

Die Entwicklung von Erfolgskonzepten, auf Ihre speziellen Anforderungen zugeschnittene, praxisorientierte Trainings und ganz aktuell jetzt auch aktive Verkaufsförderung vor Ort, zählen zu unseren Leistungsbausteinen.

Mit einem schlagkräftigen Team von ausgewiesenen Branchenexperten unterstützen wir Sie dabei, Ihre Marke und Ihre Leistungen am „Point of Sale“ persönlich und sympathisch zu präsentieren. Genau dort, wo die finale Entscheidung im Verkaufsgespräch fällt – eben ganz nah dran.

Sie profitieren dabei immer von unserer umfassenden Branchenerfahrung und dem praxisnahen Ansatz. Den automobilen Ersatzteilmarkt und seine Besonderheiten kennen wir durch und durch.

Machen Sie sich Ihren Eindruck über die für Sie in Frage kommenden Leistungen.

In einem persönlichen Gespräch finden wir dann gemeinsam heraus, wie und womit wir Sie unterstützen können und welcher Baustein aus dem Leistungspaket von **Auf geht's** dafür zum Einsatz kommt.

Auf Ihren Kontakt und das Gespräch mit Ihnen freuen wir uns.

Thomas Fischer + Andrea Fischer

KONZEPTION

- Ausarbeitung und Erstellung von Verkaufs-, Geschäfts- und Marketingkonzepten
- Durchführung von Workshops (Ideen, Planung, Budgeterstellung)
- Entwicklung von Marktbearbeitungsstrategien
- Optimierung von Vertriebsorganisationen
- Coaching bei Mitarbeiterbeurteilung und -auswahl

TRAINING

- Maßgeschneiderte Trainings für Handel, Werkstatt und Industrie - Praxis bewährt und direkt umsetzbar
- Schwerpunktthemen aus Verkauf, Marketing und Mitarbeiterführung
- Kurzweilige Vorträge zu branchenaktuellen Themen
- Motivierende Präsentationen auf Vertriebstagungen und „Kick-Off Veranstaltungen“

UMSETZUNG

- Aktive, engagierte Mitarbeit bei der Projektumsetzung
- Regelmäßige Überprüfung der Zwischenziele

VERKAUFSFÖRDERUNG VOR ORT

- Aktive Verkaufsunterstützung nach Maß
- Kundenbesuche in Ihrem Auftrag zu vorgegebenen Themen
- Ihre Marke, persönlich und sympathisch am P.O.S



KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG
VERKAUFSFÖRDERUNG
VOR ORT



DAS AUF GEHT'S TRAINING

■ WELCHES LEISTUNGSSPEKTRUM BIETET SICH IHNEN?

- Maßgeschneiderte Verkaufstrainings und Workshops
- Spezifische Trainingsthemen ganz abgestimmt auf Ihren Wunsch
- Teamtrainings zur besseren Zusammenarbeit
- Modulare aufgebaute Seminare mit nachhaltigem Effekt
- Hohe Aktualität in Themenauswahl und Seminargestaltung

■ DIE STÄRKEN VON „AUF GEHT'S“ BEIM TRAINING

- Alle Trainingsmaßnahmen sind maßgeschneidert auf Ihre individuellen Anforderungen
- Langjährige Branchenerfahrung und umfassende Marktkenntnis
- Aktive Teilnehmereinbindung
- Viele aktuelle Praxisbeispiele
- Lebendige und anschauliche Wissensvermittlung
- Hohe Glaubwürdigkeit und Akzeptanz bei den Seminarteilnehmern



KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG
VERKAUFSFÖRDERUNG
VOR ORT



VORGEHENSWEISE IM TRAINING

- Dialog statt Monolog
- Hoher Praxisbezug fördert die Akzeptanz und Aufmerksamkeit
- Intensive Gruppenarbeiten auf Basis konkreter Beispiele
- Präsentationen der Gruppenergebnisse durch die Teilnehmer
- Zusammenfassung der Schlüsselerkenntnisse
- Klare Aufgabenstellungen für die tägliche Arbeit
- Großer Lernerfolg durch intensive Einbindung aller Teilnehmer

DAS SPEZIELLE TRAININGS-ANGEBOT: „TRAINING-ON-THE-JOB“

- Eintägige Mitreise mit dem einzelnen Vertriebsmitarbeiter
- Stärken / Schwächen Analyse
- Aktives Coaching
- Gemeinsame Gesprächsvor- und Nachbereitung
- Individuelle Verbesserungsvorschläge
- Nachhaltiger Erkenntniswert

RHETORIK / PRÄSENTATION

- Der erste Eindruck zählt, der letzte Eindruck bleibt
- Der gewinnende Auftritt
- Entrümpeln Sie Ihre Sprache
- Grundregeln einer erfolgreichen Präsentation
- Vorbereitung und Durchführung einer Rede

Unterstützt durch Videoanalysen erkennen die Teilnehmer ihre persönlichen Bereiche zur Verbesserung und erhalten konkrete Hilfestellung. Ideal auch zum Training von Firmenpräsentationen und Kundens Schulungen

ERFOLGREICHE MITARBEITERFÜHRUNG / MOTIVATION

- Gute Mitarbeiter finden und dauerhaft motivieren
- Gestern Topverkäufer, heute Verkaufsleiter
- Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- Verschiedene Führungsstile kennen und beherrschen
- Situative Mitarbeiterführung
- Führen durch Vorbild
- Mitarbeitergespräche motivierend führen
- Konfliktgespräche souverän meistern
- Klare Ziele vereinbaren
- Motiviert im Team arbeiten

Als Grundlage dienen praktische Beispiele aus dem direkten Tätigkeitsumfeld.

MEHR AUS MESSEN MACHEN

- Der richtige Ansatz bei verschiedenen Messeformen
- Die sichtbare Zielgruppenorientierung
- Die professionelle Vorbereitung
- Das optimale Messeteam
- Die Grundregeln des beeindruckenden Messeauftritts
- Die erfolgsversprechende Besucheransprache
- Das zielorientierte Messegespräch
- Die konsequente Nacharbeit





■ AFTERMARKET KOMPAKT

- Aktuelle Trends und Entwicklungen im Kfz.-Ersatzteilgeschäft
- Gesetzliche Rahmenbedingungen / Technische Daten für den Freien Markt
- Begriffe und Begrifflichkeiten in unserer Branche
- Die Verbandslandschaft in Deutschland und Europa
- Branchenlösungen / -initiativen im Ersatzteilmarkt
- „(International) Trading Groups“ in Deutschland und Europa
- Werkstattssysteme national und international
- „Key Player“ im europäischen Aftermarket
- Auswirkungen des Internethandels auf unser Geschäft

Individuell abgestimmt auf die Teilnehmerkenntnisse. In Einstiegsversion ideal für Auszubildende, tiefgehend perfekt für alle Mitarbeiter, die Ihr Branchenwissen aktualisieren und weiter vertiefen möchten

■ PREISGESPRÄCHE SICHER FÜHREN

- Internetkäufer – eine große Herausforderung
- Erfolgreich verkaufen in verschiedenen Kundenstrukturen
- Unterschiedliche Kundenerwartungen erkennen und erfüllen
- Stärken und Schwächen gegenüber unseren Wettbewerbern
- Kennt der Kunde unsere Leistung und seinen Nutzen?
- Wie vergleichbar ist unser Angebot?
- Preise überzeugend nennen und verteidigen
- Unterschiedliche Vorgehensweisen je nach Situation
- Verhalten bei preisorientierten und vorinformierten Kunden
- „Menschen machen das Geschäft“, das persönliche Element im Verkauf

■ REKLAMATIONEN NUTZEN ZU BESSERER KUNDENBINDUNG

- Der Kunde reklamiert, was nun?
- Der Umgang mit schwierigen, verärgerten Kunden
- Verhaltensweisen am Telefon und im persönlichen Gespräch
- Gewährleistung, Garantie, Kulanz, wo genau liegen die Unterschiede?
- Welche Bedeutung haben diese Unterschiede in der täglichen Praxis?
- Ungerechtfertigte Reklamationen ablehnen, ohne den Kunden zu verprellen
- Reklamationen kundengerecht bearbeiten und interne Abläufe verbessern
- Zufriedene Kunden sind treuere Kunden



DAS GANZ BESONDERE AUF GEHT'S ANGEBOT:

VERKAUFSFÖRDERUNG VOR ORT

DIE SITUATION:

Die Marktkonzentration setzt sich fort. Immer weniger Handelsunternehmen mit mehr Verkaufsstellen. Immer weniger Entscheider auf Management- und Einkaufsebene. Die „vielen“ Entscheider im Verkauf, die Ihre Marke bevorzugt anbieten können, sitzen vor Ort in den vielen Filialen, an Telefon und Kundentheke.

Diese Ansprechpartner möchten Sie gerne besser erreichen und dadurch:

- Markenimage ausbauen
- Mehr verkaufen
- Neue Produkte erfolgreich einführen
- Aktuelle Aktionen nachhaltig vorstellen
- P.O.S. Material vor Ort platzieren
- Verkaufswettbewerbe durchführen
- Im Bewusstsein der Verkäufer mit Ihrer Marke stärker vertreten sein
- Bei den Mitarbeitern in Handel und Werkstatt als sympathische und leistungsfähige Marke empfunden werden



■ DIE LÖSUNG:

Sie lassen uns die Basisarbeit machen. Nach Ihrem Bedarf, nach Ihren Wünschen, zu überschaubaren Kosten. **Auf geht's** unterstützt Sie aktiv und sehr kompetent im Flächenvertrieb, in der Basisarbeit, beim Entscheider vor Ort, mit:

- praktischer Verkaufsunterstützung
- projektbezogener Markt- und Kundenbearbeitung
- qualifizierten, themenbezogenen Filialbesuchen
- überzeugenden Aktionsvorstellungen
- eindrucksvollen Produktpräsentationen
- P.O.S. Aufbauten
- Testkäufen
- gezielten Maßnahmen ganz individuell nach Ihren Wünschen



■ WAS MACHT DEN UNTERSCHIED?

- Auf geht's** ✓ kennt den automobilen Ersatzteilmarkt genau
- Auf geht's** ✓ hat gute Kontakte zu den Akteuren im Freien Markt
- Auf geht's** ✓ arbeitet mit qualifizierten, erfahrenen Branchenkennern

■ IHRE VORTEILE:

- Kosten entstehen Ihnen nur aufwandsbezogen
- Mehr Erfolg für Ihre Marke durch konzentrierte Basisarbeit
- Ideale Ergänzung Ihrer Werbe- und Kommunikationsstrategie
- Enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit Ihrer Vertriebsmannschaft
- Im Bewusstsein der Verkäufer mit Ihrer Marke besser ankommen
- Bei Mitarbeitern in Handel und Werkstatt als sympathische und leistungsfähige Marke punkten



MIT BESONDERS HOHER NACHHALTIGKEIT

Ganz speziell abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe

- als Innendienst-Seminar,
- fokussiert auf den Außendienst,
- oder als Teamseminar.

„ERFOLGREICH IM VERKAUF“

Inhaltsbeispiele:

MODUL 1

EFFIZIENTE ARBEITSWEISE – Eigenorganisation

- Die persönliche Einstellung und Zielsetzung
- Mit der eigenen Persönlichkeit punkten
- Planung als Grundlage zum Erfolg
- Der vernünftige Umgang mit der Zeit
- Prioritäten setzen und Herausforderungen wirksam lösen
- Kommunikation und bessere Zusammenarbeit im Team

MODUL 2

STRATEGISCHE GEBIETSBEARBEITUNG

- Gebiets- und Kundenkenntnisse vertiefen
- Potenziale erkennen und effektiv erschließen
- Verschiedene Marktbearbeitungsstrategien anwenden
- Kundengespräche gründlich vorbereiten
- Der richtige Umgang mit verschiedenen Kundentypen
- Kundenbedarf erkennen und die richtigen Fragen stellen



MODUL 3

ZIELORIENTIERTE GESPRÄCHSFÜHRUNG

- Kundengespräche zielorientiert führen
- Verkaufschancen nutzen und Zusatzgeschäfte sichern
- Überzeugend argumentieren und Einwände entkräften
- Preise sicher nennen und verteidigen
- Gespräche verbindlich und erfolgreich abschließen

MODUL 4

SERVICELEISTUNGEN IN DEN VORDERGRUND STELLEN UND VERKAUFEN

- Leistungen verkaufen, statt nur Produkte
- 10 gute Gründe für die Zusammenarbeit mit uns
- Neukunden gezielt gewinnen und Bestandskunden aktivieren
- Die Rückgewinnung von verlorenen Kunden
- Kundenorientierte Vorgehensweise im Beschwerdefall

DAS AUF GEHT'S ANGEBOT FÜR DIE WERKSTATT:

Praxisorientierte Seminare für Werkstattinhaber, Meister und kundenorientierte Monteure

DIE ERFOLGREICHE KUNDENANSPRACHE

- Die positive Grundeinstellung
- Der erste Kontakt zu uns
- Die kompetente Kundenansprache / Jeder Kunde ist anders
- Der aktive Reparaturverkauf
- Kundenerwartungen erkennen und erfüllen
- Überzeugen statt überreden
- Zusatzverkäufe, Chancen erkennen
- Nur zufriedene Kunden kommen wieder
- Ideen zur Neukundengewinnung

MEHR ERFOLG IM TEAM

- Motivierte Mitarbeiter schaffen mehr
- Der Werkstattdirektor als Führungskraft
- Kompetenz in den 3 Schlüsselkriterien
- Erfolg will belohnt sein
- Alle ziehen an einem Strang
- Zielorientierung im täglichen Geschäft

GUTES MARKETING MUSS NICHT VIEL KOSTEN

- Die Ziele unseres Unternehmens
- Markt- und Standortanalyse / Potenziale erkennen
- Ansehen gewinnen durch gutes, lokales Marketing
- Bekanntheitsgrad- und Imageaufbau
- Einfache, günstige und höchst wirksame Mittel zur Kundengewinnung
- Kundenfrequenz spürbar erhöhen
- Erstellung des lokalen Marketingplans



IHRE VORTEILE ...

... IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT **AUF GEHT'S**

- Sie kommen schnell zu greifbaren Ergebnissen
- Sie arbeiten mit Branchenexperten zusammen
- Sie binden keine anderen Ressourcen in Ihrem Unternehmen
- Sie profitieren vom praktischen Ansatz und der großen Erfahrung
- Sie haben geringere Widerstände bei Ihren Mitarbeitern – Kompetenz schafft Akzeptanz
- Sie erhalten messbare Ergebnisse durch klare Zielvereinbarungen im Vorfeld
- Sie erzielen einen nachhaltigen Effekt bei Ihren Mitarbeitern und Kunden

Aufgrund von guten Empfehlungen und langjähriger Branchenerfahrungen haben wir mit Herrn Thomas Fischer Präsentationstechniken trainiert. Die Außendienst-Mitarbeiter waren begeistert! Das Seminar war kreativ, lösungs- und kundenorientiert. Wir werden **Auf geht's** jederzeit weiterempfehlen.

Wolfgang Steube, Partslife Recycling Systems GmbH

Mit allen bislang durchgeführten **Auf geht's**-Trainings sind wir rundum zufrieden. Praxisnah, zielorientiert und kurzweilig werden für Innendienst und Außendienst wichtige Inhalte vermittelt. Der reichhaltige, vor allem branchenspezifische Erfahrungsschatz von Thomas Fischer ist dabei für uns von besonderem Nutzen. Wir freuen uns auf die kommenden Veranstaltungen.

Michael Schütz, Herth + Buss

Herr Thomas Fischer hat die gemeinsam definierten Trainingsinhalte exzellent ausgeführt. Von seinen guten Aftermarket-Kenntnissen und den vielen Praxisbeispielen haben wir profitiert. Unser Team war begeistert und freut sich auf die Fortsetzung.“

Frank Wörth, SKF Automotive Division

Alle Teilnehmer der **Auf geht's**-Schulung waren begeistert. Besonders beeindruckt haben uns die ausgezeichneten Marktkenntnisse von Thomas Fischer. Die **Auf geht's**-Trainings helfen uns, „mal wieder über den Tellerrand hinaus zu schauen“ und die eingefahrenen Strukturen zu verlassen. Auf die Fortsetzungstrainings freuen wir uns.

Werner Lehmkeper, Liqui Moly

„Die Schulungsmassnahme für unser deutsches Sales Team aus dem Innen- und dem Aussendienst sollte den ständig steigenden Marktanforderungen in Bezug auf Kundenorientierung gerecht werden. Dies wurde von unserem Trainer Thomas Fischer voll erfüllt – praxisbezogen, lebendig und abwechslungsreich sowie für die Mitarbeiter auch nachhaltig. Damit eine glatte Empfehlung wert. Gerne wieder – auch zu anderen Themen“

Niko Johannidis, MAHLE Aftermarket GmbH

Mit **Auf geht's** haben wir den richtigen Partner für Verkaufsunterstützung vor Ort gefunden. Wirkungsvoll, professionell und effektiv wurden die Kundengespräche in unserem Interesse durchgeführt. Die umgesetzte Maßnahme durch „Auf geht's“ weist optimale Ergebnisse auf!“

Lars Dahlke, Continental ContiTech

Vielen Dank für die 5 interessanten und lehrreichen Seminare. Alle Beteiligten konnten viele gute Dinge mitnehmen und gehen nun gestärkt an ihre weiteren Aufgaben heran. Durch seine langjährige Erfahrung im Aftermarket und als Trainer begeistert Herr Fischer die Teilnehmer immer wieder und regt vor allem durch seine rhetorische Vorgehensweise zum Nachdenken an.

Michael Dederichs, Dederichs GmbH

Wir haben inzwischen eine Reihe von Schulungen und Trainings mit **Auf geht's** durchgeführt. Die CARAT-Gesellschafter berichten sehr positiv von den praktischen Erkenntnissen, die sie beispielsweise aus der Seminarreihe „Erfolg im Verkauf“ mitnehmen konnten. Auch die CARAT-Zentrale arbeitet aktiv mit der Hilfe von Thomas Fischer an der weiteren Qualifikation der Mitarbeiter in der Werkstattsystemzentrale.

Sandra Grimm, CARAT Unternehmensgruppe

Zwei spannende Tage, mit vielen neuen Blickwinkeln, die es uns als Team und jedem einzelnen von uns erlaubt haben Anregungen zu finden um uns/sich weiterzuentwickeln. Ein aktiver Austausch in einer anregenden Atmosphäre. Eine Investition in die Zukunft!.

Markus Hähner, SNR Wälzlager GmbH

Sie haben es mit Ihrem Training geschafft in unserer motivierten Mannschaft eine zusätzliche Aufbruchsstimmung zu erzeugen und das Vertrauen in die eigene Arbeit zu stärken. Die Kollegen fühlen sich durch das neue theoretische Rüstzeug besser vorbereitet und durch Ihre kohärenten Beispiele aus der Praxis besser verstanden. Unseren Außendienst umsichtiger und kompetenter ans Werk gehen zu lassen war Ihr Anliegen: Vielen Dank dafür und bis zum nächsten Mal.

Sven Hansen, Friedrich Kraft GmbH

- ATEV e.G.
- ATP Auto Teile Pöllath Handels GmbH
- Autobedarf Karl Kastner GmbH
- Autoteile Klostermann GmbH
- Autoteile Krammer GmbH
- Autoteile Schwarz GmbH
- Autoteilevertrieb Heise+Klatte GmbH
- Beracom GmbH & Co. KG
- BTS GmbH
- Busch Handelsgesellschaft mbH
- CAR GmbH
- Carat-Unternehmensgruppe
- Carl Werthenbach GmbH & Co. KG
- Coler GmbH & Co.KG
- Coparts Autoteile GmbH
- ContiTech AG
- Continental Aftermarket GmbH
- Conrad Autoteile GmbH
- Corteco GmbH
- Dederichs GmbH
- Denso Automotive Deutschland GmbH
- Eucon GmbH
- Ferdinand Bilstein GmbH+Co. KG
- Federal Mogul Aftermarket GmbH
- Friedrich Kraft GmbH
- Gesamtverband Autoteilehandel e.V. / GVA College
- A.-W. Heil & Sohn GmbH & Co. KG
- Hengstenberg GmbH
- Hermann Hartje KG
- Hennig Fahrzeugteile GmbH
- Hans Hess Autoteile GmbH
- Heinzmann KG
- Herth+Buss Fahrzeugteile GmbH & Co.KG
- Jakobs Autoteile GmbH
- Klapper Autoteile GmbH & Co. KG
- K.-H. Kloska Autoteile e.K.
- Knoll GmbH & Co
- Kfz.-Meisterbetrieb Otto Kosmalla
- KS Tools Werkzeuge Maschinen GmbH
- KTS Autoteile GmbH
- Ernst Lorch KG
- Liqui Moly GmbH
- Meguin GmbH & Co. KG
- Motair GmbH
- NGK Spark Plug Europe GmbH
- Partslife GmbH
- PV Automotive GmbH
- Profi Parts Fahrzeugteile Großhandelsgesellschaft mbH
- Part GmbH
- ratioparts Ersatzteile-Vertriebs GmbH
- Reinartz Autoteile Autozubehör GmbH
- Schäferbarthold GmbH
- Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co. KG
- Schlütter Turbolader
- Schmettau & Fuchs GmbH
- SKF GmbH
- SNR Wälzlager GmbH
- Hellmut Springer GmbH & Co. KG
- SW-Stahl GmbH
- Tenneco Automotive Deutschland GmbH
- Thyssen Krupp Bilstein Tuning GmbH
- TL Teileland Waldbröl GmbH
- TROST Fahrzeugteile
- van Wezel Autoparts GmbH
- Vierol AG
- Weller GmbH & Co.KG
- Wilhelm Schwenker GmbH& Co. KG
- Wittich GmbH Auto und Zweiradteile
- WM SE
- Wobst GmbH & Co. KG
- Wütschner Fahrzeugteile GmbH + Co. KG

und weitere

KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG
VERKAUFSFÖRDERUNG VOR ORT



THOMAS + ANDREA FISCHER



KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG
VERKAUFSFÖRDERUNG
VOR ORT



Auf geht's

Thomas + Andrea Fischer
Schillerstr. 9
D-58706 Menden

Telefon: +49 2373 178 48 36

Fax: +49 2373 178 48 37

Mobil: +49 171 444 73 84

E-Mail: info@aufgehts.at

Internet: www.aufgehts.at