



## 10.) Erfolgreiches GW-Geschäft durch Kundenorientierung

- > Qualität im GW-Geschäft als Unternehmensphilosophie
- > Kundenorientierung – betrifft alle Mitarbeiter
- > Ziel = Kundenzufriedenheit mit Nachhaltigkeit
- > Tipps / Checklisten

## 11.) Abschlusstechniken im GW-Verkauf

- > die Bedeutung der eigenen Einstellung im Abschlussgespräch
- > die Übertragung der eigenen Überzeugung auf den Kunden
- > die Gewöhnung des Kunden an die Abschlusssituation
- > erfolgreiche und passende Abschlusstechniken
- > Einwände positiv für den Abschlusssituation nutzen
- > Führung des Kunden zur Entscheidung

## 12.) Expertennetzwerk für GW-Verantwortliche

Wir wollen mit dieser Veranstaltungsart, eine Plattform bilden, bei der alle GW-Experten miteinander Kontakte knüpfen, Informationen austauschen, um eigene Ergebnisse optimieren zu können. Diese Treffen werden 2x jährlich stattfinden, wobei es neben einem strukturierten Erfahrungsaustausch, auch Vorträge zu gewissen Schwerpunkten bzw. Wunschthemen geben wird.



Seminarprogramm und Erfolgstipps für Ihr GW-Geschäft

## Diplomierter GWi-Gebrauchtwagenverkäufer

Mit dieser Spezialausbildung setzen GWi und Nerath-MMG neue Impulse im Gebrauchtwagengeschäft. Das Programm ist praxis- und marktgerecht aufgebaut und trägt den damit verbundenen Standards Rechnung.

Dazu gehören neben den sogenannten „weichen Faktoren“ im Umgang mit den speziellen Bedürfnissen der Kunden, das Basiswissen rund um den Gebrauchtwagenverkauf. Wir schaffen damit ein eigenständiges Gebrauchtwagen-Bewusstsein.

Die Prüfung zum diplomierten GWi-Gebrauchtwagenverkäufer ist Abschluss dieser Ausbildung, die entweder in einem oder über mehrere Module absolviert werden kann.



### KONTAKT

GWi GmbH  
Wiener Straße 127  
3500 Krems  
www.gwi.at

T 02732 / 83 555  
F 02732 / 83 555-33  
E akademie@gwi.at



GWi-Akademie  
Koordinator:  
Siegfried Nerath



## Die GWi Akademie

### DIE GWi AKADEMIE

GWi unterstützt seine Partner und deren Mitarbeiter in der Verbesserung ihres Gebrauchtwagengeschäftes. Die GWi Akademie ist daher fixer Bestandteil der Partnerschaft. Mit kompetenten und in der Branche anerkannten Trainern und Beratern werden die Betriebe vor Ort sowie bei Seminaren im Bereich Gebrauchtwagenmanagement ausgebildet.





## 1.) Der Profiverkäufer im Automobilgeschäft

- > Selbstvertrauen und Selbstwertgefühl als Grundlage
- > Wertvorstellungen und die daraus sich ergebenden Konsequenzen
- > Verantwortungsbewusstsein als Basis für Entscheidungen
- > Ziele mit der entsprechenden Strategie
- > Marktkennntnis und die regelmäßige Aktualisierung
- > Kommunikation ist mehr als nur Reden
- > Wissen um das Produktportfolio und Dienstleistungsspektrum des Unternehmens
- > Effektives Zeit- und Selbstmanagement
- > Die Kundenkartei
- > Netzwerken

## 2.) Den Preis im Griff

- > Kundentypen – Grundsätzliches zu den unterschiedlichen Persönlichkeiten
- > SWOT-Analyse
- > Aufbau einer Beziehung
- > Ich verkaufe mich auch selbst – welcher Verhandlungstyp bin ich?
- > Konsequent und ohne Angst zum Preis stehen
- > Strategien für das „Preisgespräch“

## 3.) Erfolgreiches Selbstmanagement

- > Wo stehe ich – mein Nutzen
- > Ziele – formulieren und realisieren
- > Zeit – bewusst und sinnvoll
- > Stress – Analyse der persönlichen Stressfaktoren
- > Neuausrichtung des Selbstmanagements – Balance zwischen Lebens- und Arbeitszielen



GWV Akademie für ein professionelleres Gebrauchtwagengeschäft



## 4.) Selbstbewusst zu mehr Verkaufserfolg: „Die Marke Ich“

- > Ich als Verkäufer und meine Wirkung auf die Kunden
- > Persönliche Werte/Effizienz
- > Soziale Kompetenz
- > Kommunikationsfähigkeit
- > Kenntnis der eigenen Vision
- > Beharrlichkeit und Stehvermögen
- > Kreativität und Präsentation

## 5.) Der etwas andere Verkauf: Gebrauchtwagen

- > Verkaufsbereitstellung (Erlebnis)
- > Optik außen
- > Optik innen
- > Präsentation, dazu gehören auch spezielle Angebote
- > Preis und Wert Auszeichnung
- > Werbemaßnahmen (spezielle Marketingaktionen)
- > Internetauftritt (Qualität der Bilddarstellung, Kontaktaufnahme mit den Interessenten u.v.m.)

## 6.) Gebrauchtwagen – Die Chance am Markt

- > Die 5 B's beim GW-Verkauf
- > Gravierende Finanzierungsfehler vermeiden
- > GW-Fahrzeuggarantie
- > Angebot
- > Bestand / Beschaffung
- > Sortiment
- > Standzeit

GWV Seminare für Inhaber, Führungskräfte, Verkäufer sowie das gesamte Team



## 7.) Der GW-Verantwortliche – Aufgaben und Instrumente

- > Einkauf / Wertermittlung - Übernahme
- > Technische und optische Produktqualität
- > Attraktive Präsentation
- > Professioneller Ablauf von Ankauf bis Verkauf
- > Werbung und Verkaufsförderung

## 8.) Das Gebrauchtwagenmanagement

- a) Das Planungsmanagement  
= Mitarbeiter-, Saison-, Volumen-, Budget-, Werbe-, Sortiments-, Aktions- und Kontrollplanung
- b) Das GW-Durchführungsmanagement  
Start, Technik-Check, Kalkulation, Angebot, Rücknahme des Vorfahrzeuges, Fitness, Make-up, Verkauf
- c) Das GW-Kennzahlenmanagement  
Kennzahl 1 – Relation NW zu GW  
Kennzahl 2 – Umschlagsfaktor  
Kennzahl 3 – Standzeit  
Kennzahl 4 – Standtage  
Kennzahl 5 – Bestand der Preisklassen  
Kennzahl 6 – Durchschnittliche Verkaufspreise  
Kennzahl 7 – Bruttogewinn

## 9.) Das Führungsverhalten im Autohaus

- > Die Führungskraft motiviert, gibt Anerkennung und Wertschätzung
- > Die Führungskraft macht Mitarbeiter zu aktiven Mitstreitern
- > Die Führungskraft entwickelt Mitarbeiter gezielt weiter
- > Die Führungskraft lässt Ideen und Anregungen zu

GWV Akademie: individuelle Weiterbildung in Seminaren oder vor Ort

