

# Rasch zu mehr Ertrag



## Kundenorientiertes Ertrags-Coaching in Sales & Aftersales mit Vorzugspreis für Abonnenten.

Die A&W-Experten bieten einen 1-Tages-Analyseworkshop vor Ort zur raschen Erschließung kurzfristiger Wachstumspotenziale. Dazu werden folgende Prioritäten gesetzt:

- > Ertrag und Liquidität – Worauf kommt es im Vertrieb und Service JETZT mehr denn je an?
- > QuickWin-Ertragspotenziale – Wie ertragreich funktioniert bei Ihnen der Schulterschluss zwischen Verkauf und Service wirklich?
- > Exzellenz-, Zeit- und Ertragsfresser – Wie effizient, kunden- und ertragsorientiert ist Ihr Vertriebs- und Serviceteam tatsächlich aufgestellt?
- > Spitzenteam und Unternehmertum – Wie engagiert, ertrags- und kennzahlenbewusst entwickelt sich Ihr Team im Austausch mit Ihnen?
- > Herzenssache KundenBEZIEHUNG – Wie umfassend, nachhaltig und ertragsorientiert wird bei Ihnen die Erfolgssäule Kundenbeziehungs-Management tatsächlich gelebt?

Das kundenorientiertes Ertrags-Coaching im Sales & Aftersales wird in drei Schritten umgesetzt:

- > **Schritt 1:** Exklusiv maßgeschneidert auf das Autohaus: Jeder Analyse-Workshop beinhaltet im ersten Schritt ein kostenloses 1-stündiges Vorabgespräch per Telefon- oder Videokonferenz und wird individuell auf die Prioritäten des Unternehmens angepasst.
- > **Schritt 2:** Individueller 1-Tages-Analyseworkshop vor Ort: Priorisierte und realistisch umsetzbare QuickWin-Empfehlungen zur raschen Sales/Aftersales Ertragssteigerung sowie Erstellung einer individuellen Roadmap für die nächsten Handlungsschritte.
- > **Schritt 3 (optional):** Nur die Umsetzung zählt: Bedarfsorientiertes Business-Coaching (tageweise) zur nachhaltigen Realisierung der gemeinsam erarbeiteten Ertragspotenziale.



Dipl.-Wirtsch.-Ing. Florian Kunert  
+43 680 121 66 35  
f.k@driving-your-sales.com  
www.driving-your-sales.com

### Der Sales-Experte

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Florian Kunert, seit 23 Jahren in allen Bereichen der Automobilbranche von der Lehre bis hin zur Konzernlenkung tätig, ist geschäftsführender Gesellschafter der Driving Your Sales GmbH sowie Automotive Business Coach und Unternehmensberater. Beratungsschwerpunkte sind v. a. Stammkunden-Management/CRM, Sales Funnel, Vertriebsprozesse und -kennzahlen, Change Management Coaching, leistungsorientierte Provisionssysteme sowie Jung-/Gebrauchtwagenmanagement.



Andreas Winkler  
+43 664 545 30 68  
a.w@driving-your-sales.com  
www.driving-your-sales.com

### Der AfterSales-Experte

Andreas Winkler hat sein Handwerk von der Pike auf erlernt. Während seiner 18-jährigen Karriere bei Mercedes-Benz hat er sich vom Kfz-Lehrling über die Leitung des Aftersales Marketing-Bereiches bis zum Head of Aftersales (Van) der österreichischen Serviceorganisation emporgearbeitet. Als unabhängiger Berater richtet sich sein Kernfokus auf die 4 Säulen: Kundenbegeisterung, Teamspirit, optimales Zusammenspiel aller Fachbereiche und die Erschließung von profitablen Wachstumschancen.

### Kosten:

1-Tages-Analyseworkshop vor Ort (2 Experten inkl. Vor- und Nachbereitung, Reisekosten und Spesen)

### Normal-Preis:

EUR 4.000,-

### A&W-Leser:

EUR 3.490,-

### A&W-Pro-Abonnenten:

EUR 3.240,-

### AUTO Info-Abonnenten:

EUR 2.990,-

Preise exkl. MwSt.

Anmeldungen:

f.k@driving-your-sales.com

(Geben Sie bitte Ihr Abo bekannt)

