



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
- > Marktkenntnis 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



GWi 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

GWi 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

GWi Akademie: individuelle Weiterbildung
in Seminaren oder vor Ort