

Die GWi Akademie

Winter 2010

„FIT FÜR DIE GW-ZUKUNFT“

Mehr Erfolg im Gebrauchtwagengeschäft durch maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildung

Den Preis im Griff - Teil 1

- Zielgruppe: Alle aktiven Verkäufer
- Inhalt: Kein Kunde ist wie der andere. Jeder Mensch hat seine Wertvorstellungen, sowie unterschiedliche Ansprüche und Bedürfnisse. Es geht also um die Individualität der Kunden und im speziellen um das „Preisgespräch“.
- Seminartermin: **Do 11.02.2010** - Krems, GWi GmbH, Wienerstraße 127
- Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt. € 129,- exkl. MwSt. für GWi-Partnerhändler

Gebrauchtwagen: Die Chance am Markt - Teil 1

- Zielgruppe: GW-Verantwortliche, GW-Verkäufer
- Inhalt: Der erfolgreiche GW-Verkauf ruht auf 2 Säulen und zwar: der Angebotsgröße als wichtigster Faktor und das problemfreie Fahrzeugangebot mit Kauf und Sicherheitsleistung. Die Frage ist, wie man diese Erkenntnisse in positive Veränderung umsetzen kann?
- Seminartermin: **Do 18.02.2010** - Krems, GWi GmbH, Wienerstraße 127
- Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt. € 129,- exkl. MwSt. für GWi-Partnerhändler

Den Preis im Griff - Teil 2

- Zielgruppe: Alle aktiven Verkäufer
- Inhalt: Kein Kunde ist wie der andere. Jeder Mensch hat seine Wertvorstellungen, sowie unterschiedliche Ansprüche und Bedürfnisse. Es geht also um die Individualität der Kunden und im speziellen um das „Preisgespräch“.
- Seminartermin: **Mi 24.02.2010** - Krems, GWi GmbH, Wienerstraße 127
- Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt. € 129,- exkl. MwSt. für GWi-Partnerhändler



GWi GmbH

Wiener Straße 127
3500 Krems

T 02732 / 83 555
F 02732 / 83 555-33
M akademie@gwi.at
W www.gwi.at

Die GWi Akademie

Winter 2010

Gebrauchtwagen: Die Chance am Markt - Teil 2

- Zielgruppe: GW-Verantwortliche, GW-Verkäufer
- Inhalt: Der erfolgreiche GW-Verkauf ruht auf 2 Säulen und zwar: der Angebotsgröße als wichtigster Faktor und das problemfreie Fahrzeugangebot mit Kauf und Sicherheitsleistung. Die Frage ist, wie man diese Erkenntnisse in positive Veränderung umsetzen kann?
- Seminartermin: **Do 04.03.2010** - Krems, GWi GmbH, Wienerstraße 127
- Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt. € 129,- exkl. MwSt. für GWi-Partnerhändler

Das Telefon im Kundenkontakt - Teil 1

- Zielgruppe: Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt
- Inhalt: Das Telefon ist das Medium für den Kundenkontakt. Der professionelle, zeitsparende Einsatz schafft ideale Voraussetzungen für das jeweilige Gespräch.
- Seminartermin: **Do 11.03.2010** - Krems, GWi GmbH, Wienerstraße 127
- Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt. € 129,- exkl. MwSt. für GWi-Partnerhändler

Das Telefon im Kundenkontakt - Teil 2

- Zielgruppe: Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt
- Inhalt: Das Telefon ist das Medium für den Kundenkontakt. Der professionelle, zeitsparende Einsatz schafft ideale Voraussetzungen für das jeweilige Gespräch.
- Seminartermin: **Mi 17.03.2010** - Krems, GWi GmbH, Wienerstraße 127
- Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt. € 129,- exkl. MwSt. für GWi-Partnerhändler

Erfolgreiches GW-Geschäft durch Kundenorientierung - Teil 1

- Zielgruppe: Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt
- Inhalt: Dieses Seminar ist ein wesentlicher Schritt zur Kundenorientierung für Mitarbeiter, die im Kundenkontakt stehen. Es sollen die Anregungen vor allem auch dazu dienen, Potenziale und Möglichkeiten aufzuzeigen, kundenorientierte Lösungen zu entwickeln und diese auch umzusetzen.
- Seminartermin: **Do 25.03.2010** - Krems, GWi GmbH, Wienerstraße 127
- Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt. € 129,- exkl. MwSt. für GWi-Partnerhändler