

Die GWi Akademie

Winter 2010

DEN PREIS IM GRIFF - TEIL 1

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“.

Zielgruppe: alle aktiven Verkäufer

Ob der Kunde kauft oder nicht, hängt ab von.....

..... erkennt er für sich einen Nutzen (z.B.: Zuverlässigkeit, Verbrauch)

..... ist er von diesem Auto (dieser Qualität) überzeugt

..... ist das Serviceangebot für ihn ok

..... ist es gelungen, eine Beziehung aufzubauen, damit er Ihrem Preis vertraut

Seminarort und Termin: Donnerstag, 11.02.2010

GWi GmbH Wienerstraße 127, 3500 Krems

Seminarzeit: von 9.15 Uhr bis ca. 17.30 Uhr

Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen

€ 129,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen für GWi-Partnerhändler

Anmeldeschluss: Montag, 8. 02.2010

Anmeldung: Fax: 02732 – 83 555-33 | mail: akademie@gwi.at

Für Rückfragen steht Ihnen Karin Veigel gerne zur Verfügung: **Tel. 02732/83 555**

Anmeldung zum Seminar „Den Preis im Griff – Teil 1“ Donnerstag, 11. Februar 2010, GWi GmbH, Krems/Donau	
Familienname	Vorname
Firma	Aufgabenbereich
PLZ, Ort	Straße
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift

Die GWi Akademie

Winter 2010

GEBRAUCHTWAGEN - DIE CHANCE AM MARKT TEIL 1

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?

Zielgruppe: GW-Verantwortliche, GW-Verkäufer

Inhalt:

- ❖ Die 5 B's beim GW-Verkauf
- ❖ Gravierende Finanzierungsfehler vermeiden
- ❖ GW-Fahrzeuggarantie
- ❖ Angebot
- ❖ Standzeit

Seminarort und Termin: Donnerstag, 18.02.2010
GWi GmbH Wienerstraße 127, 3500 Krems

Seminarzeit: von 9.15 Uhr bis ca. 17.30 Uhr

Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen
€ 129,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen für GWi-Partnerhändler

Anmeldeschluss: Montag, 15. 02.2010

Anmeldung: Fax: 02732 – 83 555-33 | mail: akademie@gwi.at

Für Rückfragen steht Ihnen Karin Veigel gerne zur Verfügung: **Tel. 02732/83 555**

Anmeldung zum Seminar „Gebrauchtwagen-Die Chance am Markt Teil 1“ Donnerstag, 18. Februar 2010, GWi GmbH, Krems/Donau	
Familiennamenname	Vorname
Firma	Aufgabenbereich
PLZ, Ort	Straße
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift

Die GWi Akademie

Winter 2010

DEN PREIS IM GRIFF - TEIL 2

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“.

Zielgruppe: alle aktiven Verkäufer

Ob der Kunde kauft oder nicht, hängt ab von.....

..... erkennt er für sich einen Nutzen (z.B.: Zuverlässigkeit, Verbrauch)

..... ist er von diesem Auto (dieser Qualität) überzeugt

..... ist das Serviceangebot für ihn ok.

..... ist es gelungen, eine Beziehung aufzubauen, damit er Ihrem Preis vertraut

Seminarort und Termin: Mittwoch, 24.02.2010

GWi GmbH Wienerstraße 127, 3500 Krems

Seminarzeit: von 9.15 Uhr bis ca. 17.30 Uhr

Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen

€ 129,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen für GWi-Partnerhändler

Anmeldeschluss: Montag, 22. 02.2010

Anmeldung: Fax: 02732 – 83 555-33 | mail: akademie@gwi.at

Für Rückfragen steht Ihnen Karin Veigel gerne zur Verfügung: **Tel. 02732/83 555**

Anmeldung zum Seminar „Den Preis im Griff – Teil 2“ Mittwoch, 24. Februar 2010, GWi GmbH, Krems/Donau	
Familienname	Vorname
Firma	Aufgabenbereich
PLZ, Ort	Straße
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift

Die GWi Akademie

Winter 2010

GEBRAUCHTWAGEN - DIE CHANCE AM MARKT TEIL 2

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?

Zielgruppe: GW-Verantwortliche, GW-Verkäufer

Inhalt:

- ❖ Die 5 B's beim GW-Verkauf
- ❖ Gravierende Finanzierungsfehler vermeiden
- ❖ GW-Fahrzeuggarantie
- ❖ Angebot
- ❖ Standzeit

Seminarort und Termin: Donnerstag, 4.03.2010
GWi GmbH Wienerstraße 127, 3500 Krems

Seminarzeit: von 9.15 Uhr bis ca. 17.30 Uhr

Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen
€ 129,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen für GWi-Partnerhändler

Anmeldeschluss: Montag, 1. 03.2010

Anmeldung: Fax: 02732 – 83 555-33 | mail: akademie@gwi.at

Für Rückfragen steht Ihnen Karin Veigel gerne zur Verfügung: **Tel. 02732/83 555**

Anmeldung zum Seminar „Gebrauchtwagen-Die Chance am Markt Teil 2“ Donnerstag, 4. März 2010, GWi GmbH, Krems/Donau	
Familiennamenname	Vorname
Firma	Aufgabenbereich
PLZ, Ort	Straße
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift

Die GWi Akademie

Winter 2010

TELEFON IM KUNDENKONTAKT - TEIL 1

Das Telefon ist das Medium für den Kundenkontakt. Der professionelle, zeitsparende Einsatz schafft ideale Voraussetzungen für das jeweilige Gespräch.

Inhalt:

- ❖ Vorteile nützen – Nachteile beachten
- ❖ Stimme, Modulation, Geschwindigkeit
- ❖ Die professionelle Gesprächsvorbereitung
- ❖ Gute Atmosphäre schaffen – Verstanden werden
- ❖ Termine professionell vereinbaren
- ❖ Sprachsünden am Telefon
- ❖ Telefonieren nach Skript und Nachtelefonieren
- ❖ Reklamationserledigung am Telefon

Seminarort und Termin: Donnerstag, 11.03.2010

GWi GmbH Wienerstraße 127, 3500 Krems

Seminarzeit: von 9.15 Uhr bis ca. 17.30 Uhr

Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen

€ 129,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen für GWi-Partnerhändler

Anmeldeschluss: Montag, 8. 03.2010

Anmeldung: Fax: 02732 – 83 555-33 | mail: akademie@gwi.at

Für Rückfragen steht Ihnen Karin Veigel gerne zur Verfügung: **Tel. 02732/83 555**

Anmeldung zum Seminar „Das Telefon im Kundenkontakt Teil 1“ Donnerstag, 11. März 2010, GWi GmbH, Krems/Donau	
Familiennamenname	Vorname
Firma	Aufgabenbereich
PLZ, Ort	Straße
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift

Die GWi Akademie

Winter 2010

TELEFON IM KUNDENKONTAKT - TEIL 2

Das Telefon ist das Medium für den Kundenkontakt. Der professionelle, zeitsparende Einsatz schafft ideale Voraussetzungen für das jeweilige Gespräch.

Inhalt:

- ❖ Vorteile nützen – Nachteile beachten
- ❖ Stimme, Modulation, Geschwindigkeit
- ❖ Die professionelle Gesprächsvorbereitung
- ❖ Gute Atmosphäre schaffen – Verstanden werden
- ❖ Termine professionell vereinbaren
- ❖ Sprachsünden am Telefon
- ❖ Telefonieren nach Skript und Nachtelefonieren
- ❖ Reklamationserledigung am Telefon

Seminarort und Termin: Mittwoch, 17.03.2010

GWi GmbH Wienerstraße 127, 3500 Krems

Seminarzeit: von 9.15 Uhr bis ca. 17.30 Uhr

Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen

€ 129,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen für GWi-Partnerhändler

Anmeldeschluss: Montag, 15. 03.2010

Anmeldung: Fax: 02732 – 83 555-33 | mail: akademie@gwi.at

Für Rückfragen steht Ihnen Karin Veigel gerne zur Verfügung: **Tel. 02732/83 555**

Anmeldung zum Seminar „Das Telefon im Kundenkontakt Teil 1“ Mittwoch, 17. März 2010, GWi GmbH, Krems/Donau	
Familiennamenname	Vorname
Firma	Aufgabenbereich
PLZ, Ort	Straße
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift

Die GWi Akademie

Winter 2010

ERFOLGREICHES GEBRAUCHTWAGENGESCHÄFT DURCH KUNDENORIENTIERUNG - TEIL 1

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 letztlich auch umzusetzen. Es gibt zahlreiche Autohäuser, in denen kundenorientierte Slogans nichts weiter als Wunschdenken oder Lippenbekenntnisse sind, die sich in Wirklichkeit bald als das Gegenteil herausstellen. Es gibt jedoch auch sehr positive Beispiele, die durch außergewöhnlichen Service und überdurchschnittliche Kundenorientierung wesentlich erfolgreicher als andere Mitbewerber am Markt agieren.

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt

Seminarort und Termin: Donnerstag, 25.03.2010
GWi GmbH Wienerstraße 127, 3500 Krems

Seminarzeit: von 9.15 Uhr bis ca. 17.30 Uhr

Seminargebühr: € 189,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen
€ 129,- exkl. MwSt., inkl. Unterlagen für GWi-Partnerhändler

Anmeldeschluss: Montag, 22. 03.2010

Anmeldung: Fax: 02732 – 83 555-33 | mail: akademie@gwi.at

Für Rückfragen steht Ihnen Karin Veigel gerne zur Verfügung: **Tel. 02732/83 555**

Anmeldung zum Seminar „Erfolgreiches Gebrauchtwagengeschäft...Teil 1“ Donnertag, 25. März 2010, GWi GmbH, Krems/Donau	
Familienname	Vorname
Firma	Aufgabenbereich
PLZ, Ort	Straße
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift