

KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG

MANAGEMENT AUF ZEIT



www.aufgehts.at



KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG
MANAGEMENT
AUF ZEIT



HERZLICH WILLKOMMEN BEI **AUF GEHT'S**

Auf geht's bietet Ihnen seit 2006 ein breites Spektrum an Unterstützung in den Bereichen Vertrieb und Marketing. Ganz spezialisiert auf den freien Autoersatzteilmarkt, helfen wir Ihnen aktiv dabei zu den Gewinnern in unserer Branche zu zählen.

Die Entwicklung von Erfolgskonzepten, auf Ihre speziellen Anforderungen zugeschnittene, praxisorientierte Trainings, tatkräftige Mitarbeit bei der Realisierung Ihrer Vorhaben und die befristete Übernahme von Managementaufgaben zählen zum Leistungsangebot von **Auf geht's**.

Dabei profitieren Sie immer von unserer langjährigen und umfassenden Branchenerfahrung. Viele Jahre waren wir bei verschiedenen führenden Unternehmen in leitenden Positionen erfolgreich tätig und kennen den automobilen Ersatzteilmarkt und seine Besonderheiten seit über 30 Jahren ganz genau.

Schauen Sie sich diese Broschüre an und machen Sie sich selbst einen Eindruck über die für Sie in Frage kommenden Leistungen.

In einem persönlichen Gespräch finden wir dann gemeinsam heraus, wie und womit wir Sie unterstützen können und welcher Baustein aus dem Leistungspaket von **Auf geht's** dafür zum Einsatz kommt.

Auf Ihren Kontakt und das Gespräch mit Ihnen freuen wir uns.



Thomas Fischer + Andrea Fischer

DAS **AUF GEHT'S**-LEISTUNGSANGEBOT IM ÜBERBLICK

KONZEPTION

- Ausarbeitung und Erstellung von Verkaufs-, Geschäfts- und Marketingkonzepten
- Durchführung von Workshops (Ideen, Planung, Budgeterstellung)
- Entwicklung von Markteintrittsstrategien
- Tatkräftige Begleitung bei Produktneueinführungen
- Optimierung von Vertriebsorganisationen
- Coaching bei Mitarbeiterbeurteilung und -auswahl, Mitarbeiterführung durch klare Zielvereinbarungen

TRAINING

- Maßgeschneiderte Trainings für Handel, Werkstatt und Industrie - Praxis bewährt und direkt umsetzbar
- Schwerpunktthemen aus Verkauf, Marketing und Mitarbeiterführung
- Kurzweilige Vorträge zu branchenaktuellen Themen
- Motivierende Präsentationen auf Vertriebstagungen und „Kick-Off Veranstaltungen“

UMSETZUNG

- Aktive, engagierte Mitarbeit bei der Projektumsetzung bis zum gemeinsam definierten Ziel
- Konsequente Abarbeitung vereinbarter Maßnahmen
- Regelmäßige Überprüfung der Zwischenziele
- Umgehende Korrekturmaßnahmen bei Abweichungen
- Verantwortliche Projektleitung

MANAGEMENT AUF ZEIT

- Verantwortliche, temporäre Übernahme von Managementaufgaben in den Bereichen Geschäftsleitung, Vertrieb und Marketing





DAS AUF GEHT'S-TRAINING

WELCHES LEISTUNGSSPEKTRUM BIETET SICH IHNEN?

- Maßgeschneiderte Verkaufstrainings und Workshops
- Kundenspezifische Trainingsthemen nach Absprache
- Teamtrainings zur besseren Zusammenarbeit
- Modulare aufgebaute Seminare mit nachhaltigem Effekt
- Hohe Aktualität in Themenauswahl und Seminargestaltung

DIE STÄRKEN VON „AUF GEHT S“ BEIM TRAINING

- Alle Trainingsmaßnahmen sind maßgeschneidert auf Ihre individuellen Anforderungen
- Langjährige Branchenerfahrung und umfassende Marktkenntnis
- Aktive Teilnehmereinbindung
- Viele aktuelle Praxisbeispiele
- Lebendige und anschauliche Wissensvermittlung
- Hohe Glaubwürdigkeit und Akzeptanz bei den Seminarteilnehmern



VORGEHENSWEISE IM TRAINING

- Dialog statt Monolog
- Starker Praxisbezug fördert Akzeptanz der Trainingsinhalte
- Intensive Gruppenarbeiten auf Basis konkreter Beispiele
- Präsentationen der einzelnen Gruppenergebnisse durch die Teilnehmer
- Zusammenfassung der Schlüsselerkenntnisse
- Klare Aufgabenstellungen für die tägliche Arbeit
- Hoher Lernerfolg durch intensive Einbindung aller Teilnehmer

DAS SPEZIELLE TRAININGS-ANGEBOT: „TRAINING-ON-THE-JOB“

- Eintägige Mitreise mit dem einzelnen Vertriebsmitarbeiter
- Stärken / Schwächen Analyse
- Aktives Coaching
- Gemeinsame Gesprächsvor- und Nachbereitung
- Individuelle Verbesserungsvorschläge
- Nachhaltiger Lernerfolg



BEISPIELE FÜR TRAININGSTHEMEN / INHALTE

1. EIGENE ORGANISATION / EFFIZIENZ

- Die persönliche Einstellung und Zielsetzung
- Realistische Einschätzung der eigenen Möglichkeiten
- Gute Planung ist der halbe Erfolg
- Fahrtzeit – Wartezeit – Gesprächszeit
- Effiziente Kommunikation / intern und extern
- Verkaufs- und Gebietsunterlagen immer „up to date“
- Verschiedene Kunden benötigen unterschiedliche Betreuung
- Erfolg durch Zuverlässigkeit und konsequentes „follow-up“
- Prioritäten setzen / Wichtig oder nicht? / Dringend oder nicht?
Wer bestimmt meine Zeit und mein Handeln?

2. STRATEGISCHE GEBIETSBEARBEITUNG

- Gebiets- und Kundenkenntnisse verbessern
- Aktuelle Kundenanalyse
- Potenziale erkennen und ausschöpfen
- Sind meine C-Kunden die A-Kunden des Wettbewerbs?
- Konzentration auf zielführende Kunden
- Verschiedene Marktbearbeitungsstrategien situationsbedingt anwenden
- Der richtige Mix von Kundenbetreuung und Neukundenakquisition
- Gespräche optimal vor- und nachbereiten
- Argumente dosiert und wirkungsvoll platzieren
- Was tun, wenn der Kunde „nein“ sagt



3. EIGENE LEISTUNGEN ERFOLGREICH VERKAUFEN

- Wettbewerbsanalyse Stärken / Schwächen
- Wie und wodurch differenzieren wir uns?
- Was sind unsere Hauptvorteile?
- Kennt der Kunde unsere Leistungen?
- Welchen Wert erkennt er darin?
- Handel und Werkstatt erfordern unterschiedliche Ansätze
- Durch nutzenorientierte Argumente überzeugen
- Das passende Argument zum richtigen Zeitpunkt
- Stehen Leistung und Gegenleistung in der Waage?

BEISPIELE FÜR TRAININGSTHEMEN / INHALTE

4. RHETORIK / PRÄSENTATION

- Der erste Eindruck zählt, der letzte Eindruck bleibt
- Der gewinnende Auftritt
- Entrümpeln Sie Ihre Sprache
- Grundregeln einer erfolgreichen Präsentation
- Vorbereitung und Durchführung einer Rede

Unterstützt durch Videoanalysen erkennen die Teilnehmer ihre persönlichen Bereiche zur Verbesserung und erhalten konkrete Hilfestellung. Ideal auch zum Training von Firmenpräsentationen und Kundenschulungen

5. ERFOLGREICHE MITARBEITERFÜHRUNG / MOTIVATION

- Gestern Topverkäufer, heute Verkaufsleiter
- Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- Verschiedene Führungsstile beherrschen
- Situative Mitarbeiterführung
- Führen durch Vorbild
- Beurteilungsgespräche motivierend führen
- Konfliktgespräche souverän meistern
- Klare Ziele vereinbaren
- Motiviert im Team arbeiten

Als Grundlage dienen praktische Beispiele aus dem direkten Tätigkeitsumfeld.

6. MEHR AUS MESSEN MACHEN

- Der richtige Ansatz bei verschiedenen Messeformen
- Das durchgängige Messethema
- Die sichtbare Zielgruppenorientierung
- Die professionelle Vorbereitung
- Das optimale Messeteam
- Die Grundregeln des beeindruckenden Messeauftritts
- Die erfolgsversprechende Besucheransprache
- Das zielorientierte Messegespräch
- Die konsequente Nacharbeit

BEISPIELE FÜR TRAININGSTHEMEN / INHALTE

7. KEINE ANGST VOR PREISATTACKEN

- Internetaufkäufer – eine stramme Herausforderung
- Erfolgreich verkaufen in verschiedenen Kundenstrukturen
- Unterschiedliche Kundenerwartungen erkennen und erfüllen
- Stärken und Schwächen gegenüber unseren Wettbewerbern
- Kennt der Kunde unsere Leistung und seinen Nutzen?
- Wie vergleichbar ist unser Angebot?
- Preise überzeugend nennen und verteidigen
- Unterschiedliche Vorgehensweisen je nach Situation
- Verhalten bei preisorientierten und vorinformierten Kunden

8. ERFOLGREICH BESTEHEN IM HÄRTEREN WETTBEWERB

Kundenorientierte Lösungen verkaufen

- Woraus besteht unser Angebot?
- Der individuelle Marketing-Mix
- Das Zusammenspiel von Produkt, Preis und Service
- Erfolgsfaktoren gegenüber dem Wettbewerb gezielt ausspielen
- Was kauft der Kunde wirklich?
- Argumentieren im Sinne des Kunden
- Verschiedene Entscheidungsfaktoren erkennen und nutzen
- Eigene Stärken glaubhaft herausstellen
- „Menschen machen das Geschäft“, das persönliche Element im Verkauf

9. REKLAMATIONEN NUTZEN ZU BESSERER KUNDENBINDUNG

- Der Kunde reklamiert, was nun?
- Der Umgang mit schwierigen, verärgerten Kunden
- Verhaltensweisen am Telefon und im persönlichen Gespräch
- Gewährleistung, Garantie, Kulanz, wo genau liegen die Unterschiede?
- Welche Bedeutung haben diese Unterschiede in der täglichen Praxis?
- Ungerechtfertigte Reklamationen ablehnen, ohne den Kunden zu verprellen
- Reklamationen kundengerecht bearbeiten und interne Abläufe verbessern
- Zufriedene Kunden sind treuere Kunden

MODULAR AUFGEBAUTE TRAININGS MIT BESONDERS HOHER NACHHALTIGKEIT

Innendienst-Seminar:

ERFOLG IM INNENDIENST „CHANCEN NUTZEN IM VERKAUF“

Das ganz spezielle Innendienstseminar in 4 Modulen
von jeweils einem Tag

- Modul 1** Die effiziente Arbeitsweise
- Modul 2** Mit der richtigen Vorgehensweise zum Ziel
- Modul 3** Die zielorientierte Gesprächsführung im Verkauf
- Modul 4** Preisgespräche sicher führen und Leistungen überzeugend darstellen

Die Themeninhalte werden gezielt auf Ihre Anforderungen
abgestimmt

Aussendienst-Seminar:

ERFOLGREICH IM AUSSENDIENST

Das individuelle Außendiensttraining, gleichermaßen geeignet für
neue Mitarbeiter im Vertrieb und erfahrene Außendienstler, die ihre
oftmals sehr routinierte Arbeitsweise überdenken und verändern
möchten.

In 4 Modulen von jeweils 2 Seminartagen wird das gesamte
Spektrum der zeitgemäßen Vertriebstätigkeit im Außendienst
intensiv behandelt.

- Modul 1** Effiziente Arbeitsweise - Mehr aus seiner Zeit machen
- Modul 2** Strategische Gebietsbearbeitung
- Modul 3** Zielorientierte Gesprächsführung
- Modul 4** Eigene Leistungen erfolgreich verkaufen

Im zeitlichen Abstand der einzelnen Bausteine von etwa 3 Monaten,
haben die Teilnehmer ausreichend Gelegenheit die Erkenntnisse
in die eigene Praxis umzusetzen. Die dabei gemachten Erfahrungen
bilden den Einstieg in das jeweils nächste Trainingsmodul.



DAS BESONDERE



-SEMINAR:

AFTERMARKET KOMPAKT

Ideal für Neueinsteiger in die Branche und erfahrene Mitarbeiter, die ihr Branchenwissen weiter vertiefen und aktualisieren möchten, sowie für Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die nicht täglich im Kundenkontakt stehen

- Aktuelle Trends im Kfz.-Ersatzteilgeschäft
- Auswirkungen der GVO / Technische Daten für den Freien Markt
- Begriffe und Begrifflichkeiten in unserer Branche
- Die Verbandslandschaft in Deutschland und Europa
- Branchenlösungen / -initiativen im Ersatzteilmarkt
- Interessengruppen in der Teileindustrie
- „(International) Trading Groups“ in Deutschland und Europa
- Werkstattssysteme national und international
- „Key Player“ im europäischen Aftermarket
- Marktentwicklung der Zukunft
- Einfluss des Internethandels auf unser Geschäft



DAS SPEZIELLE



-ANGEBOT FÜR DIE WERKSTATT:

Praxisorientierte Seminare für Werkstattinhaber, Meister und kundenorientierte Monteure

Werkstatt-Seminar:

DIE ERFOLGREICHE KUNDENANSPRACHE

- Die positive Grundeinstellung
- Der erste Kontakt zu uns
- Die kompetente Kundenansprache / Jeder Kunde ist anders
- Der aktive Reparaturverkauf
- Kundenerwartungen erkennen und erfüllen
- Überzeugen statt überreden
- Zusatzverkäufe, Chancen erkennen
- Nur zufriedene Kunden kommen wieder
- Ideen zur Neukundengewinnung

Werkstatt-Seminar:

MEHR ERFOLG IM TEAM

- Motivierte Mitarbeiter schaffen mehr
- Der Werkstattdirektor als Führungskraft
- Kompetenz in den 3 Schlüsselkriterien
- Erfolg will belohnt sein
- Alle ziehen an einem Strang
- Zielorientierung im täglichen Geschäft

Werkstatt-Seminar:

GUTES MARKETING MUSS NICHT VIEL KOSTEN

- Die Ziele unseres Unternehmens
- Stärken- und Schwächenprofil
- Markt- und Standortanalyse / Potenziale erkennen
- Ansehen gewinnen durch gutes, lokales Marketing
- Bekanntheitsgrad- und Imageaufbau
- Einfache, günstige und höchst wirksame Mittel zur Kundengewinnung
- Kundenfrequenz spürbar erhöhen
- Erstellung des lokalen Marketingplans



AUF GEHT'S UMSETZUNG VOR ORT:

Aktive, praktische Unterstützung in Ihrem Unternehmen.

COACHING

- Bestandsaufnahme und Analyse Ihrer heutigen Vertriebsprozesse
- Aktive Unterstützung bei der Optimierung Ihrer Abläufe
- Prozessorientierte Begleitung Ihrer Veränderungsmaßnahmen

ORGANISATIONSUNTERSTÜTZUNG

- Produktive Innendienstorganisation
- Kundenorientierter Telefonverkauf
- Teamarbeit von Innen- und Außendienst
- Integration des Produktmanagements
- Motivation im Team
- Verbesserung der internen Kommunikation

CONTROLLING

- Kostenanalysen
- Objektive Wettbewerbsbetrachtung
- Informatives Berichtswesen
- Aussagefähige Stammdaten
- Zuverlässige Zahlen, Daten und Fakten als Grundlage Ihrer Entscheidungen
- Preispositionierung / Preisstrategien

IHRE VORTEILE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT **AUF GEHT'S**

- ✓ Sie kommen schnell zu greifbaren Ergebnissen
- ✓ Sie binden keine anderen Ressourcen in Ihrem Unternehmen!
- ✓ Sie profitieren vom praktischen Ansatz und der großen Erfahrung!
- ✓ Sie haben geringere Widerstände bei Ihren Mitarbeitern – Kompetenz schafft Akzeptanz!
- ✓ Sie erhalten messbare Ergebnisse durch klare Zielvereinbarungen im Vorfeld!
- ✓ Sie erzielen durch die hohe Akzeptanz, Glaubwürdigkeit und Branchenerfahrung des Trainers einen nachhaltigen Effekt bei Ihren Mitarbeitern!



SO BEURTEILEN KUNDEN DIE **AUF GEHT'S** -LEISTUNGEN:

Langjährige Erfahrung im IAM, und beste Kenntnisse in allen Handelsstufen zeichnen „den Trainer“ aus. Durch seine rhetorischen Fähigkeiten findet er den Zugang zur Zielgruppe und stellt so nicht nur interessante Trainingstage, sondern nachhaltige Erfolge sicher.

Thomas Nelles, Hans Hess Autoteile GmbH

Aufgrund von guten Empfehlungen und langjähriger Branchenerfahrungen haben wir mit Herrn Thomas Fischer Präsentationstechniken trainiert. Die Außendienst-Mitarbeiter waren begeistert! Das Seminar war kreativ, lösungs- und kundenorientiert. Wir werden **Auf geht's** jederzeit weiterempfehlen.

Wolfgang Steube, Partslife Recycling Systems GmbH

Herr Thomas Fischer hat die gemeinsam definierten Trainingsinhalte exzellent ausgeführt. Von seinen guten Aftermarket-Kenntnissen und den vielen Praxisbeispielen haben wir profitiert. Unser Team war begeistert und freut sich auf die Fortsetzung.“

Frank Wörth, SKF Automotive Division

Alle Teilnehmer der **Auf geht's**-Schulung waren begeistert. Besonders beeindruckt haben uns die ausgezeichneten Marktkenntnisse von Thomas Fischer. Die **Auf geht's**-Trainings helfen uns, „mal wieder über den Tellerrand hinaus zu schauen“ und die eingefahrenen Strukturen zu verlassen. Auf die Fortsetzungstrainings freuen wir uns.

Werner Lehmkemper, Liqui Moly

Seit 75 Jahren sind wir als Lieferant für Kfz.-Teile tätig und legen schon immer großen Wert auf die Schulung und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Die positive Resonanz unserer Mitarbeiter nach dem **Auf geht's**- Training hat uns bewiesen die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Die intensive Gruppenarbeit und überzeugende Darstellung von Problemlösungen im Seminar waren sehr nützlich. Wir freuen uns auf eine weiterhin kreative Zusammenarbeit.

Wolfgang Tempel, Carl Werthenbach GmbH & Co.KG

Uns und unsere Mitarbeiter haben die eigene jahrelange Vertriebs- und Branchenerfahrung, kombiniert mit neuen und innovativen Schulungsideen, absolut überzeugt.

Matthias Wittich, Fritz Wittich GmbH

Wir haben inzwischen eine Reihe von Schulungen und Trainings mit **Auf geht´s** durchgeführt. Die CARAT-Gesellschafter berichten sehr positiv von den praktischen Erkenntnissen, die sie beispielsweise aus der Seminarreihe „Erfolg im Verkauf“ mitnehmen konnten. Auch die CARAT-Zentrale arbeitet aktiv mit der Hilfe von Thomas Fischer an der weiteren Qualifikation der Mitarbeiter in der Werkstattsystemzentrale.

Daniela Blickle, CARAT Unternehmensgruppe

Mit allen bislang durchgeführten **Auf geht´s**-Trainings sind wir rundum zufrieden. Praxisnah, zielorientiert und kurzweilig werden für Innendienst und Außendienst wichtige Inhalte vermittelt. Der reichhaltige, vor allem branchenspezifische Erfahrungsschatz von Thomas Fischer ist dabei für uns von besonderem Nutzen. Wir freuen uns auf die kommenden Veranstaltungen.

Michael Schütz, Herth + Buss

Thomas Fischer vermittelt seine Themen mit hoher Kompetenz und großem Fachwissen. Gebietskenntnis, Kundenkenntnis, Marktausschöpfung und das Aufzeigen unerschlossener Potentiale waren nur einige Highlights unseres Seminars. Als Mann der Branche war Herr Fischer auf Anhieb bei allen Teilnehmern voll akzeptiert. Wir planen in der Zukunft weitere Themenveranstaltungen mit **Auf geht´s**.

Jörn Lorenz, Tenneco Automotive

Zwei spannende Tage, mit vielen neuen Blickwinkeln, die es uns als Team und jedem einzelnen von uns erlaubt haben Anregungen zu finden um uns/sich weiterzuentwickeln. Ein aktiver Austausch in einer anregenden Atmosphäre. Eine Investition in die Zukunft!

Markus Hähner, Sales Manager Automotive, SNR Wälzlager GmbH

AUF GEHT'S REFERENZEN:

- ATEV e.G.
 - Autobedarf Karl Kastner GmbH
 - Autoteile Klostermann GmbH
 - Autoteile Krammer GmbH
 - Autoteilevertrieb Heise+Klatte GmbH
 - Beracom GmbH & Co. KG
 - CAR GmbH
 - Carat-Unternehmensgruppe
 - Coler GmbH & Co.KG
 - Coparts Autoteile GmbH
 - ContiTech AG
 - Continental Aftermarket GmbH
 - Conrad Autoteile GmbH
 - Corteco GmbH
 - Denso Automotive Deutschland GmbH
 - Eucon GmbH
 - Ferdinand Bilstein GmbH+Co. KG
 - Federal Mogul Aftermarket GmbH
 - Gesamtverband Autoteilehandel e.V./ GVA College
 - A.-W. Heil & Sohn GmbH & Co. KG
 - Hengstenberg GmbH
 - Hermann Hartje KG
 - Hennig Fahrzeugteile GmbH
 - Hans Hess Autoteile GmbH
 - Heinzmann KG
 - Herth+Buss Fahrzeugteile GmbH & Co.KG
 - Jakobs Autoteile GmbH
 - Klapper Autoteile GmbH & Co. KG
 - K.-H. Kloska Autoteile e.K.
 - Knoll GmbH & Co
 - Kfz.-Meisterbetrieb Otto Kosmalla
 - KS Tools Werkzeuge Maschinen GmbH
 - KTS Autoteile GmbH
 - Ernst Lorch KG
 - Liqui Moly GmbH
 - Martika Autoteile
 - Meguin GmbH & Co. KG
 - Motair GmbH
 - NGK Spark Plug Europe GmbH
 - Partslife GmbH
 - PV Automotive GmbH
 - Profi Parts Fahrzeugteile Großhandelsgesellschaft mbH
 - Part GmbH
 - Fritz Quink GmbH & Co. KG
 - Reinartz Autoteile Autozubehör GmbH
 - Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co.OHG
 - Hubert Schlieckmann GmbH
 - Schlütter Turbolader
 - Schmettau & Fuchs GmbH
 - Wilhelm Schwenker GmbH& Co. KG
 - SKF GmbH
 - SNR Wälzlager GmbH
 - Hellmut Springer GmbH & Co. KG
 - SW-Stahl GmbH
 - Tenneco Automotive Deutschland GmbH
 - Thyssen Krupp Bilstein Tuning GmbH
 - TL Teileland Waldbröl GmbH
 - TROST AUTO SERVICE TECHNIK SE
 - Vierol AG
 - VmA, Verbund mittelständischer Autoteile-großhändler GmbH
 - Carl Werthenbach GmbH & Co. KG
 - van Wezel Autoparts GmbH
 - Weller GmbH & Co.KG
 - Wessels + Müller AG
 - Wittich GmbH Auto und Zweiradteile
 - Wobst GmbH & Co. KG
 - Wütschner Fahrzeugteile GmbH + Co. KG
- und weitere



KONZEPTION
TRAINING
UMSETZUNG

MANAGEMENT AUF ZEIT



Auf geht's

Thomas + Andrea Fischer
Schillerstr. 9
D-58706 Menden

Tel.: 02373 / 178 48 36

Fax: 02373 / 178 48 37

Mobil.: 0171 / 444 73 84

e-mail: info@aufgehts.at

Internet: www.aufgehts.at