

Das After-Sales-Geschäft als eigenes Profit Center aktiv gestalten!

Kompakt-Seminar „Aktives After Sales-Geschäft“

Seminartyp:

Präsenzveranstaltung

Datum:

9. und 10.10.2017

Dauer:

2 Tage

Ort:

Eibelstadt bei Würzburg

Preis:

900,00 EUR zzgl. 19% MwSt.



Ziele/Kompetenzen:

Ziel des Seminars ist es, die Teilnehmer für eine aktive (nicht passive) Gestaltung des After Sales-Geschäftes zu sensibilisieren und auszurüsten. Die hierfür notwendigen Schlüsselfaktoren, Instrumente und Prozesse werden ausführlich und praxisnah behandelt. Den Teilnehmern wird zudem verdeutlicht, wie durch zielgerichtete Planung und Controlling der After-Sales-Bereich zum eigenen Profit-Center im Betrieb entwickelt werden kann.

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich Service-Leiter, After Sales-Leiter, Werkstatt-Leiter, Service-Berater, Werkstatt- und Ersatzteil-Disponenten und Nachwuchs-Führungskräfte

Themen:

- **Bedeutung des After-Sales-Geschäftes**
- **Schlüsselfaktor Mitarbeiter im After Sales-Bereich**
- **Der After-Sales-Experte 4.0 als Lösungsanbieter**
- **Planung der Service-Kapazitäten**
- **Ersatzteil-Bestands-Management**
- **Controlling im Ersatzteil-Bereich**
- **Wahrnehmung der Kunden**
- **Kundenerfahrungen und Kundenbindung, Behandlung von Konfliktsituationen**
- **Marketing- und Vertriebsinstrumente aktiv gestalten und einsetzen**

Referent:

Dieter Obendorfer, Interim Management Obendorfer

Weitere Infos und Buchung:

Unter www.landbautechnik-akademie.de oder direkt per E-Mail: info@lbt-akademie.de

Für Rückfragen steht Ihnen unser Akademie-Team jederzeit gerne zur Verfügung!

Natascha Monteiro: Telefon: +49 (0)931-27997-55, E-Mail: natascha.monteiro@dlv.de

Julia Hammerbacher: Telefon: +49 (0)931-27997-24, E-Mail: julia.hammerbacher@dlv.de