



Titel

**Potenziale im Teile
& Zubehör Geschäft
erkennen und nutzen**

Dauer

2 + 1 + 1
Tage

Ziele

- Professionalisieren des T&Z Verkaufs an markengebundene und freie Werkstätten.
- Generieren von zusätzlichen T&Z Erträgen.
- Erstellen einer Markt- und Wettbewerbsanalyse.
- Schaffen von Synergien zum besseren Auslasten des eigenen Services.
- Definieren eines individuellen Umsetzungsplans.

Inhalte

- Ermittlung von offenen Potenzialen und Chancen im B2B Geschäft mit Teilen & Zubehör
- Zielgruppenanalyse
- Überprüfen und Optimieren der vorhandenen Ressourcen und Abverkaufsstrukturen
- Erarbeiten des Produktportfolios
- Kosten-/Nutzenkalkulation
- Wettbewerbsfähige Preiskalkulation
- Erstellen einer Marketingstrategie
- Vereinbaren eines Maßnahmenplans
- Methoden der Kundenakquise
- Auswerten von Ergebnissen

Zielgruppen

Geschäftsführer & T&Z Leiter in markengebundenen Autohäusern

Kommentare

2 Tage Diagnose mit Chancen/Risiko Analyse und Erarbeiten/Aufzeigen von geeigneten Maßnahmen.

1 Tag Besuch von Interessenten gemeinsam mit ihrem Teile & Zubehör Leiter

1 Tag Coaching im Autohaus