



Titel

T&Z Marketing Coaching

Dauer

2 - 6
Tage
(abhängig
von der
Größe Ihrer
Organisa-
tion)

Ziele

- Die Mitarbeiter kennen ihr T&Z Portfolio
- Die T&Z Mitarbeiter kennen das Zubehörangebot ihres Händlers und der Marke, die sie vertreten
- Die T&Z Mitarbeiter kennen die T&Z Key Performance Indikatoren (KPI) eines erfolgreichen Autohauses
- Die T&Z Mitarbeiter erkennen ihren Einfluss auf die zukünftige Geschäftsentwicklung

Inhalte

- Beobachten der Arbeitsabläufe im T&Z- und Servicebereich
- Befragen der T&Z Mitarbeiter zu ihrer Rolle und Aufgabe im Autohaus und in der Zusammenarbeit mit ihren Kollegen.
- stichpunktartige Analyse des Autohaus T&Z Marketing
- Einzel- oder Gruppencoaching um durch eine effektive Zusammenarbeit von Verkauf, Service und T&Z den Umsatz zu steigern
- gemeinsames Erarbeiten von sich bietenden Verkaufschancen von Originalteilen und T&Z relevanten Dienstleistungen
- Erarbeiten von Maßnahmen, das T&Z Ergebnis steigern
- Präsentieren dieser Maßnahmen an das Autohaus Management
- Maßnahmen Controlling vereinbaren

Zielgruppen

Alle T&Z Mitarbeiter und die Mitarbeiter von Verkauf, Verwaltung und Service, die mithelfen wollen, die Ertragskraft des Unternehmens nachhaltig zu steigern

Kommentare

- Vorbereitete Checklisten, Analysebögen und Maßnahmepläne werden den Ablauf trotz einer individuellen Betreuung standardisieren.
- Falls gewünscht Aufbau und Pflege einer Best Practices Datenbank für Coaches und T&Z Mitarbeiter