

TERMINE

Donnerstag, 4. Mai 2023, in München
Donnerstag, 1. Juni 2023, in Frankfurt
Dienstag, 6. Juni 2023, in Hannover

© iStockphoto - iStock

WORKSHOP

AUTOHAUS/DEKRA GW-FORUM 2023

GW-GESCHÄFT 2023 – EINFACH WEITER SO?! ODER LIEBER NICHT?

An ein ertragreiches GW-Geschäft haben wir uns in den letzten ein bis zwei Jahren gewöhnt. Nun aber steigen allmählich das Angebot, der Zulauf und auch die Standtage wieder an. Und was machen wir jetzt? Was müssen wir machen – jetzt, wo es wieder anders kommen kann? Wie sind unsere „Hausaufgaben“ gemacht, wie stimmen die Abläufe, die Zusammenarbeit mit dem Service und mit den Partnern? Und welche Herausforderung haben GW-Verantwortliche, damit Ihnen der „Umschwung“ gut gelingt? Damit wir auch morgen noch ein profitables GW-Geschäft im Handel machen ...

Topthemen

- Gebrauchtwagen-Geschäft 2023 – bitte einfach WEITER SO?! Oder lieber doch nicht?
- Jeder weiß, DASS die „Zeitenwende“ bei den Gebrauchten kommt! Aber keiner weiß, WANN!
- Was sollten wir nun tun und welchen Sinn haben GW-Prozesse eigentlich in diesen Zeiten?
- Wie wichtig sind Ankauf, Hereinnahme, Bewertung, Standzeitmanagement, Online-LEADS und Verkäufersteuerung aktuell und künftig?
- Was benötigen unsere GW-Verkäufer künftig für ein erfolgreich(er)es Interessentenmanagement und eine stabile, revolvierende Kundenbeziehung?

Mit freundlicher Unterstützung von:



Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.autohaus.de/gw-forum2023

PROGRAMM (AUSZUG)

- Ankauf, Verkauf, Verwendungsentscheidung, Standzeit I – wieder wie vorher?
- Was ist aktuell bei Einkaufs- und Bestandsmanagement BESONDERS zu beachten?
- Welche Faktoren der „Basisarbeit“ beeinflussen das aktuelle GW-Geschäft besonders und was kann/sollte der Handel unbedingt JETZT dafür tun?
- Wie wird sich das Umfeld für unsere GW-Verkäufer verändern?
- Und wie „verwandeln“ wir LEADs (noch) besser und machen Interessenten zu Kunden?

NUTZEN

Im Jahr 2023 wird das Geschäft mit den Gebrauchten sicherlich anders laufen, als in den zurückliegenden fast 24 Monaten. Dazu muss ein GW-Verantwortlicher im Handel aktuell kein Hellseher sein ...

Nur: Was kann, sollte und muss ich vielleicht gerade jetzt tun, um mich für die erwartende Veränderung neu oder besser aufzustellen?

Wir klären im bekannten Workshop-Charakter, welche „Basisarbeit“ jetzt unbedingt notwendig ist, um die Veränderungen und wieder Best Practice zu vermitteln. Und welche Chancen, aber auch welche Risiken der Umschwung beinhalten wird. Und die Teilnehmer dabei wieder persönlich vernetzen, mit Ihnen gemeinsam diskutieren, beschreiben, eruieren, verbessern und Impulse geben. Und gemeinsam mit den Partnern der Veranstaltung „nutzen stiften“.

Traditionell berichten in dieser Veranstaltungsreihe natürlich auch wieder regionale GW-Händler aus Ihrem „daily business“ und geben Ihnen Ansätze mit, dies in Ihrem Verantwortungsbereich abzugleichen.

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt:

- **Vorzugspreis** für Händler brutto 415,31 € (netto 349,- € zzgl. 66,31 € MwSt.)*
- für andere Unternehmen, brutto 534,31 € (netto 449,- € zzgl. 85,31 € MwSt.)*

* inklusive Mittagessen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen

AUTOHAUS-Abonnenten sowie Kunden der Sponsoren erhalten 100,- Euro Rabatt auf den jeweiligen gültigen Nettopreis.

IHR REFERENT



Bert Grammel, Erstzulassung 1970, kennt fast alle Facetten des GW-Geschäftes und hat als Führungskraft an mehreren Stationen und verschiedenen Orten das Gebrauchtwagen-Geschäft vom Micro-CompactCar über Importeursfabrikate bis zum Premium-Gebrauchten ebenso verantwortet wie gebrauchte Transporter und schwere LKW. Und dabei stets die Abläufe strukturiert und optimiert. Seit mehreren Jahren ist er nun als Unternehmensberater Automotive und „Automotive Expert“ in der Prozess-(Re)Strukturierung sowie als Trainer und Coach in der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften und im Führungskräfte-Coaching im Sales und ebenso im Aftersales und nach wie vor zwischen 3-4 Tagen pro Woche praxisnah im Handel unterwegs.

„Als GW-Verantwortlicher braucht man keine Sorgen vor der diesjährigen Veränderung unseres Geschäftes zu haben – wenn Jeder sich die wichtigsten Fragen zum Prozesskreis stellt und diese konsequent und klar beantwortet, dann bleibt das GW-Geschäft auch in den kommenden Monaten der Veränderung hochprofitabel und stabil. Nur sollte diese Veränderungsbereitschaft und dieser Veränderungswille unbedingt vorhanden sein...“

TERMINE/ORTE

Donnerstag, 4. Mai 2023, in München

Donnerstag, 1. Juni 2023, in Frankfurt

Dienstag, 6. Juni 2023, in Hannover

Ortsangaben sind Großraumangaben.

Jeweils von 10:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr.

ZIELGRUPPE

Das AUTOHAUS/DEKRA GW-Forum wendet sich wiederum an Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Leiter Gebrauchtwagen, GW-Ein- und GW-Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel sowie an Händlerbetreuer, Importeure, Brachen-Dienstleister und an alle anderen Personen, die das Geschäft mit Gebrauchtwagen kennen oder kennen möchten/sollten/müssen.