



LEISTUNGSKATALOG (Übersicht)

Führungskräfteentwicklung

- Führungskompetenzdiagnose vor Ort im Betrieb inklusive Erstellung eines Stärken-/Schwächenprofils über 10 relevante Kompetenzfelder als Grundlage für einen effektiven Coachingprozess
- Führungskräfteeinzelcoaching für Geschäftsführer, Verkaufs- und Serviceleiter zu den Themen Persönlichkeitskompetenz, Sozialkompetenz sowie Handlungs- und Managementkompetenz (Mitarbeiterführung, Führung durch Ziele & Kennzahlen, Moderation, Bilanz-, GuV-Analyse sowie Ableitung und nachhaltige Durchsetzung von Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung).

Betriebswirtschaft & Administration

(in Zusammenarbeit mit den relevanten Führungskräften)

- Erstellung von Umsatz- und Ertragsplanungen inklusive monatlichem Soll/Ist-Abgleich sowie Ableitung und Umsetzungsbegleitung von Optimierungsmaßnahmen
- Erstellung von Investitions- und Finanzierungsplanungen inklusive Liquiditätsrechnung für Autohausneubauvorhaben
- Erstellung von Sanierungsgutachten und Konsolidierungskonzepten nach IDW 6-Standards sowie aktive Umsetzungsbegleitung der notwendigen Maßnahmen zur Prozess- und Strukturoptimierung in Abstimmung mit Hersteller- und Hausbanken.

Verkauf

- Coaching von Verkäufern zu folgenden Themenfeldern: Persönlichkeitskompetenz, Kundenorientierung, systematische Gebietsbearbeitung, Arbeitsorganisation, Phasen des Verkaufs inklusive Verhandlung, Selbststeuerung durch Ziele unter Nutzung von CRM-Systemen
- Beratung & Coaching zum Bestandsmanagement Neu- & Gebrauchtfahrzeuge, Handelsmarketing und Zusammenarbeit mit dem After Sales
- Entwicklung und Begleitung der Einführung von Provisionssystemen
- Durchführung von Workshops und Trainings im Bereich Selbst-, Ziel- und Zeitmanagement, Kommunikation, Verkauf, professionelle Verhandlung, Konfliktlösung, Reklamation und Beschwerdemanagement
- Ausbildung zum geprüften Automobilverkäufer (GAV)
- Ausbildung zum geprüften Verkaufsleiter.

After Sales

- In Abstimmung mit den Vertriebsorganisationen der Hersteller: Entwicklung und Durchführung von Coachingprogrammen inklusive Roll Out, Projektleitung und laufendem Reporting zu den Themen aktiver Serviceverkauf und Optimierung der Kundenzufriedenheit
- Durchführung von Kundenforen
- Entwicklung und Durchführung von Workshops zu folgenden Themen: aktiver Serviceverkauf, Verbesserung der Kundenzufriedenheit, Struktur- und Prozessoptimierung im After Sales
- Maßnahmenimplementierung und Umsetzungscoaching im After Sales
- Ausbildung zum geprüften Serviceberater (GASB).

Gerne übermitteln Sie Ihnen zu den einzelnen Leistungsmodulen detailliertere Informationen und erarbeiten für Sie eine individuelle und maßgeschneiderte Lösung.

ACQUISIO

INSTITUT FÜR VERTRIEBS- & FÜHRUNGSKOMPETENZ

Inhaber: Dipl.-Ökonom Jürgen Flock

Jérômeweg 5, 31542 Bad Nenndorf; Tel.: 05723/980747; Fax: 05723/980746; E-Mail: info@acquisio.de;

Mobil: 0171/9906918; Web: www.acquisio.de