

GESCHÄFTSBEREICH:

TSZ-München

FACHSCHULE FÜR ZWEIRADMECHANIK SÜDBAYERN

Eine Einrichtung der Innung mechan. Metallhandwerke München/Obb.



Haus mechanischer Metallhandwerke, Bruckmannring 40, 85764 Oberschleißheim

Tel.: 089/350983-0 Internet: www.hamec.de, E-Mail: hamec@hamec.de, Fax: 089/35 50 50

**Richtiges Marketing und
Auftreten im Zweiradsektor**



TÜV SÜD
geprüftes Qualitätsmanagement - System

Richtiges Marketing und Auftreten im Zweiradsektor

ZIEL:

Auch wenn die Werkstatt noch so gut schraubt, und der Laden noch so schön eingerichtet ist – ohne drängelnde Kunden an der Eingangstür ist der Betriebserfolg fraglich.

Die Kosten für die Werkstatt und den Laden laufen, und irgendwie hat die Saison noch dazu nur „8 Monate“...

Wichtig ist, dass diese „8 Monate“ optimal genutzt werden. Deshalb gilt es heutzutage mehr den je, den Kunden anzusprechen, zu umwerben und zu erreichen. Und vor allem auch: zu halten!

Ein Zweiradbetrieb soll für Kunden attraktiv sein, erreichbar, Kompetenz ausstrahlen, gute Arbeit abliefern, den Kunden langfristig binden und zudem auch für die Mitarbeiter ein gutes und umgängliches Arbeitsklima schaffen.

Professionelles Auftreten auf dem Zweiradmarkt ist hierfür unabdingbares Spezialwerkzeug.

Bereits der allererste Kontakt, das erste Gespräch mit dem Kunden entscheidet so vieles.

In diesem Seminar sollen die wichtigsten Punkte im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern aufgezeigt werden. Ebenso eine sinnvolle und für den Kunden ansprechende Laden- und Werkstattgestaltung.

INHALT:

- Kundenanalyse – was ist er und was will er?
- Marktbedingungen und Wettbewerbssituation im Zweiradbereich
- Beurteilung der eigenen Stärken und Schwächen
- Effiziente Marketingmaßnahmen und Erfolgskontrollen
- Einblick Wettbewerbsrecht und unlauterer Wettbewerb
- Kundenstamm anlegen und pflegen
- Betrachtung von „Bonusstrategien“ und „Rabattschlachten“
- Der Zweiradmechaniker – ein guter Gesprächspartner!
- Mit dem Kundengespräch Informationen sammeln und eigene Ziele erreichen
- Positive Haltung dem Kunden gegenüber
- Kleine Details mit denen alleine schon der Betrieb positiv auf den Kunden/Mitarbeiter wirkt
- Reklamationen und Ärger vermeiden
- Richtiges Verhalten bei Problemen
- Organisation und Perfektion von Abläufen

TERMIN und KOSTEN:

Auf Anfrage, 1 Tag zwischen
08:30 Uhr bis 16:30 Uhr

159,00 € für Mitglieder der Innung mech. Metallhandwerke München / Obb.

179,00 € für Nichtmitglieder
inkl. Seminarunterlagen

SCHULUNGSORT:

Fachschule für Zweiradmechanik Südbayern
Bruckmannring 19a
85764 Oberschleißheim

REFERENT(EN):

Ben Gabler, Zweiradmechanikermeister

Richtiges Marketing und Auftreten im Zweiradsektor – Auf Anfrage

Dieser Anmeldung liegen die allgemeinen Geschäftsbedingungen des TSZ-München zugrunde.
Gerichtsstand ist München.

ORT:	
DATUM:	
UNTERSCHRIFT: (Rechtsverbindlich)	
STEMPEL:	

VORNAME:	
NAME:	
STRASSE / NR.:	
PLZ / ORT:	
GEBURTSDATUM:	
GEBURTSORT:	
TELEFON:	
E-MAIL:	

Absender:

Fachschule für Zweiradmechanik Südbayern
Bruckmannring 40
85764 Oberschleißheim
Tel.: 089 / 350983 – 21 | Fax: 089 / 35 50 50

Falls Ihre Firma die Kosten für diesen Kurs übernimmt, bitte Kostenübernahmeerklärung unterschreiben.

Wir übernehmen die Kosten für o.g. Kurs:

FIRMA:	
STRASSE / NR.:	
PLZ / ORT:	
UNTERSCHRIFT: (Rechtsverbindlich)	
STEMPEL:	