

KFZ-Handel: Wie aus Kunden Fans werden

08.07.2010, 14:35 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *ifsm - Institut für Salesmanagement*
Presseagentur: *Büro für Bildung & Kommunikation*



In Tifosi-Strategie-Workshop von ifsm entwerfen Autohändler Strategien, um die Anziehungskraft ihrer Geschäfte zu erhöhen.

Wie können wir mehr Fahrzeuge verkaufen und mehr Umsatz mit Ersatzteilen und Serviceleistungen erzielen? Vor dieser Frage stehen aktuell viele Autohäuser. Und oft wissen sie hierauf keine Antwort. Deshalb veranstaltet das ifsm Institut für Salesmanagement am 15. Oktober im Klostergut Besselich, Urbar bei Koblenz, einen Workshop „Die Tifosi-Strategie“ – speziell für Inhaber, Geschäftsführer und Vertriebsleiter von Autohäusern.

In dem halbtägigen Workshop stellen die an der Wirtschaftsuniversität Wien ausgebildete Werbefachfrau Michaela Mojzis und ifsm-Geschäftsführer Uwe Reusche den Teilnehmern eine Strategie zum Gewinnen von Neukunden und (Re-)Aktivieren von Altkunden vor. Sie zielt laut Mojzis, die jahrelang Kampagnenmanagerin einer großen österreichischen Volkspartei war, darauf ab, dass aus den (Noch-nicht-)Kunden der Autohäuser ähnlich treue Fans werden wie sie Fußballclubs wie der FC Bayern München, Inter Mailand und der FC Barcelona haben.

Der Schlüssel hierzu liegt laut Michaela Mojzis darin, den Kunden nicht nur ein Top-Produkt zu bieten – „das erwarten die Kunden heute selbstverständlich“. Vielmehr gelte es, diese auch emotional zu binden – „das erfordert mehr als einen 1A-Service“. Hierfür müssen die Autohäuser, so Mojzis, „auch ein persönliches Profil entwickeln, damit eine Beziehung von Mensch zu Mensch entsteht“.

In dem Workshop stellen Michaela Mojzis und Uwe Reusche einen Weg vor, wie Autohäuser in sieben Schritten dieses Ziel erreichen können. Nähere Infos erhalten Interessierte beim ifsm Institut für Salesmanagement, Urbar (Tel.: 0261/962 3641; E-Mail: info@ifsm-online.com). Sie können sich diese zudem von der ifsm-Webseite (<http://www.ifsm-online.de>) herunter laden. Die Teilnahme an dem Workshop „Die Tifosi-Strategie“ ist kostenfrei.

Portrait

Das ifsm Institut für Salesmanagement, Urbar, unterstützt Unternehmen dabei, eine Vision zu entwickeln, wie sie nachhaltige Vertriebs Erfolge erzielen können. Es hilft ihnen zudem, ihre Strukturen und Abläufe so zu gestalten, dass die gewünschten Erfolge realisiert werden. Außerdem vermittelt es den Salesteams und -mitarbeitern (sowie deren Führungskräften) das Know-how und Können, das diese für ihre Arbeit brauchen; des Weiteren unterstützt und begleitet das ifsm diese, sofern gewünscht, bei ihrer Alltagsarbeit. Geschäftsführer des Institut für Salesmanagement sind Uwe Reusche und Klaus Kissel.

News-ID: 446233 • Views: 864 (Stand: 26.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/446233/KFZ-Handel-Wie-aus-Kunden-Fans-werden.html>