



Herzenssache Kunde in der Automobilbranche

Mit Automotive Clienting® auch morgen noch auf der Überholspur!

Kaum eine Branche hat sich in den letzten Jahren so schnell und so stark verändert wie die Automobilbranche. Neue Entwicklungen wie Big Data, demografischer Wandel, Car Sharing und E-Mobilität stellen diese vor große Herausforderungen und zwingen Händler ihre Paradigmen ständig neu zu überdenken. Um in den dadurch immer stärkeren Verdrängungsmärkten zu überleben, sind völlig neue Formen der Kundenorientierung gefordert.

Geffroy's Vortrag „Herzenssache Kunde in der Automobilbranche“ geht vor allem dem sich ändernden Servicegedanken in der Automotive-Industrie nach und wirft dabei auch einen Blick auf die vergangenen Jahre. Wie in so vielen Branchen hat sich auch hier das Internet zu einem entscheidenden Faktor entwickelt. „Sowohl die Kunden als auch die Unternehmen der Automobilbranche leben heute in einer Zeit, in der die größten Veränderungen der Wirtschaftsgeschichte stattfinden“, so Geffroy. „Wer den wichtigsten Akteur – das Internet – nicht ernst nimmt, scheitert.“ Nur, wer bereit ist, den Kunden bei allen Entscheidungen in den Mittelpunkt zu stellen, darf langfristig mit Überlebenschancen rechnen.

Edgar K. Geffroy gibt Antworten auf die Fragen wie die Vertriebs- und Serviceorganisationen

mit der Clienting® Strategie eine wettbewerbsüberlegene Beziehungskultur aufbauen können und wie Sie Erster im Kopf Ihrer Stammkunden bleiben und neue Kunden gewinnen können.

Ein Vortrag für Manager und Praktiker, die sich dem hart umkämpften Automobilmarkt in Deutschland stellen und den Kunden zu ihrer Herzensangelegenheit machen.

Kernthesen:

- » Werden Sie Erster im Kopf ihrer Kunden
- » Von der digitalen Welt in den Handel und Service vor Ort
- » Systematischer und sympathischer Weg erfolgreicher Neukundengewinnung
- » Partnerschaftliche „lebenslange“ Beziehung zwischen Kunde und Autohaus
- » Die 7 Schlüssel für den Kunden in der zukünftigen Autowelt



Das Buch zum Thema:
Herzenssache Kunde in der Automobilbranche
Neue Wettbewerbschancen und mehr Kundenerfolg mit Automotive Clienting®

Kontakt & Booking