

Kurzvorstellung

Michael Tropschug, ist seit 2001 Trainer und Berater für Vertrieb und Verkäuferführung im Automobilhandel.

Er verbindet langjährige Autohaus- und Herstellerpraxis (u. a. Ford, Toyota/Lexus, Renault) mit Trainings- und Coaching-Erfahrung – bis zur Gesamtvertriebsleitung für ein Netz von 38 Betrieben innerhalb der Frey Gruppe. Er führte gleichzeitig bis zu 55 Verkäufer erfolgreich und zielorientiert.

Im Seminar geht es darum, Autohaus-Vertrieb wieder planbar zu machen: Zielvereinbarungen, wirksame Führungsdialoge sowie Standards für Gespräch, Angebot, Nachfassen und Abschluss.

Die Teilnehmenden nehmen praxistaugliche Routinen und einen klaren Transferplan mit – für spürbare Entlastung und mehr Abschlussstärke im Alltag.

Michael Tropschug macht Vertrieb im Autohaus wieder führbar: durch konsequente Verkäuferführung, klare Steuerungsdialoge und praxistaugliche Trainings, die Abschluss- und Teamleistung messbar stabilisieren -auch in Phasen von Markt- und Vertriebsumbau.

- > Lead und Abschlußquote verbessern
- > Umgang mit Hybridvertrieb
- > weniger Reibungsverluste zwischen Marke - Vertrieb - und Team.
- > Struktur statt Aktionismus
- > Selbststeuerung
- > Akquiseplanung - Durchführung - erfolgreich Kontakte generieren
- > Angebotserstellung nach erfolgreicher Bedarfsermittlung

Das sind nicht nur Themen für Ihre Verkäufer, sondern auch für Ihre Führung.

In der Fülle der Aufgaben der Geschäftsführung und des Führungsteams kommen die direkten Führungsaufgaben oftmals zu kurz.

Daher haben wir folgende Module für Ihren Verkauf:

Modul 1: Verkaufspsychologie & Gesprächsführung

- > Gesprächseröffnung, Bedarf, Nutzenargumentation
- > Einwandbehandlung als System (nicht als Improvisation)
- > Abschlussfrage(n) und Verbindlichkeit - ohne Druckspielchen

Modul 2: Angebotsqualität & Nachfassen: Aus Interesse wird Abschluss

- > Präsentationskreis / Angebotsaufbau (klar, kundenzentriert, verbindlich)
 - > Follow-up Standards (Timing, Gesprächsleitfäden, Dokumentation)
- Teamstandard statt Einzelkönner

Dauer pro Modul 1 Tag

Kosten: 495,- Euro netto incl. Pausengetränke, Pausensnacks

Folgende Module für die Geschäftsführung / Verkaufsleitung

Modul 3: Vertriebssteuerung: Zahlen führen, nicht verwalten

- > Zielsystematik im Verkauf (Zielvereinbarung als Führungsinstrument)
- > Zielgespräch & Auswertungsgespräch: Ablauf, Standards, Konsequenzen
- > Nachsteuerung ohne Aktionismus: kurze Zyklen, klare Verbindlichkeit

Modul 4: Verkäuferführung: Leistung erzeugen, Standards halten

- > Führungsroutinen im Verkaufsalltag (1:1, Team, Pipeline/Angebot)
- > Umgang mit Widerstand, Bequemlichkeit, "ich mach das schon immer so"
- > Coaching im Alltag: Korrektur ohne Gesichtsverlust

Modul 5: Führungspersönlichkeit im Vertrieb (Executive-Sparring)

- > Role/Autorität: Durchsetzung ohne Härteinszenierung
- > Entscheidungs- und Gesprächssicherheit in Konflikten
- > Selbstführung in Druckphasen (Fokus, Prioritäten, Delegation)

Modul 6: Umsetzung: 30/60/90 - Tage Transferplan

- > Welche Routine ab Morgen?
- > Welche Kennzahlen/Signale zeigen Wirkung?
- > Wie wird das Team verantwortlich gemacht (ohne Dauerfeuer)?

Dauer pro Modul 3, Modul 4, Modul 5 jeweils 1 Tag

Modul 6 vor Ort in Ihrem Haus

Mein Versprechen: Vertriebsleistung wird **steuerbar** (nicht zufällig)

Verkäuferführung wird **Standard**, (nicht Einzelheldentum)

GF gewinnt **Zeit und Klarheit** durch Führungsroutinen

Kosten: 625 Euro netto pro Modul. (außer Modul 6) incl. Pausengetränke und Pausensnacks
Modul 6 findet vor Ort in Form eines Coachings statt. Hier den Preis bitte anfragen.

Ab zwei Teilnehmer pro Firma 10 % Rabatt. Für mehr Teilnehmer bitte anfragen.