



Praxiswissen sammeln: Auf der Tagung sprachen die Autohändler mit den Großhändlern über den Einkauf von Fahrzeugen über die ELN-Börse und vertieften ihr Verkäuferwissen bei drei Vorträgen, z. B. jenem des Referenten Ivo Kegalj (rechts) zum optimalen Verkaufsgespräch.

Börsenwissen

ELN – Auf der Händlertagung zur Online-Einkaufsbörse ELN konnten Händler ihr Wissen durch Fachvorträge und Expertengespräche vertiefen. VON DANIELA KOHNEN

Auf der ELN-Händlertagung der S&S Internet Systeme GmbH am 3. Dezember in Neuss ging es hoch her. Die rund 100 Großhändler und Wiederverkäufer konnten in der direkt am Hotel „Fire & Ice“ gelegenen Skihalle nicht nur Sportler bei der Abfahrt beobachten, sondern auch selbst auf die Skier steigen. Schwerpunkt der Veranstaltung waren drei Fachvorträge zu den Themen „Garantie, Gewährleistung, Kulanz“, „Verkaufen mit Biss“ und „ELN optimal einsetzen“, die in kleinen Workshops mehrmals am Tag stattfanden und die Möglichkeit zu anschließenden Fragerunden und Diskussionen gaben.

Verkauf erleichtern

Rechtsanwalt Thomas Prochaska aus Würzburg stellte die Unterschiede zwischen einer Garantie, Gewährleistung und Kulanz heraus und nahm in der anschließenden Diskussion vielen Teilnehmern die Ängste vor nicht erfüllbaren Pflichten. So erklärte Prochaska, was genau ein Verkäufer dem Kunden gegenüber leisten muss und bei wem die Beweisspflicht für Mängel am Fahrzeug liegt.

Am Ende stellten die Teilnehmer fest, dass die Rechtsposition des Verkäufers nicht so schlecht ist wie gedacht. Verkaufstrainer Ivo Kegalj, Verkaufsleiter

beim Automarkt im Allgäu, machte Mut zum gezielten Verkaufsgespräch und veranschaulichte an Beispielen, wie man im Kundengespräch am besten auftritt und richtig argumentiert, um Verträge erfolgreich abzuschließen.

Wie das ELN-System ohne viel Aufwand am besten für das Autohaus eingesetzt werden kann, zeigte Kundenberater Roman Roll von der S&S Internet Systeme GmbH und stellte neben der neuen Verkaufshilfe Premium Garantie, bei der die Garantiepreise automatisch in Abhängigkeit der ausgewählten Garantielaufzeit auf die vorher kalkulierten Endkundenpreise aufgeschlagen werden, auch Funktionen für den Fahrzeugverkauf vor, die bei vielen Teilnehmern noch nicht bekannt waren. „Die ELN-Tagung war ein voller Erfolg und fand bei den Händlern hohe Zustimmung. Mit der Veranstaltung wollen wir besonders die persönliche Begegnung fördern und den Kontakt zwischen den Großhändlern und Wie-

LESEN SIE HIER...

... was die Teilnehmer über die Themen Garantie, Kulanz und Gewährleistung, das Verkaufsgespräch und das ELN-System lernen konnten.

ECKDATEN

ELN ist eine B2B-Einkaufsbörse für Neu- und Gebrauchtwagen, die von rund 700 kleinen und mittleren Autohäusern, Servicebetrieben und Werkstätten genutzt wird. Betreiber der Börse ist die S&S Internet Systeme GmbH in Mönchengladbach.

derverkäufern intensivieren“, erklärte Walter Schiel, Geschäftsführer der S&S Internet Systeme GmbH und Betreiber der ELN-Einkaufsbörse. ■



Das ELN-Team mit Walter Schiel (rechts), Geschäftsführer der S&S Internet Systeme GmbH und Betreiber der ELN-Einkaufsbörse.

Fotos: S&S Internet Systeme