



CASE STUDY

Coaching & Schulungsprogramme im Automobilbereich

Das Ziel eines bekannten Nutzfahrzeugherstellers war es, in Europa innerhalb von fünf Jahren ein festgelegtes Absatzwachstum zu erreichen. Um diese Intention zu verwirklichen, entschied sich das Unternehmen im Zuge einer Ausschreibung für unsere innovativen Lösungen. Gemeinsam entwickelten wir ein Coachingprogramm, um nachhaltig das Wachstum des Unternehmens zu sichern und speziell deren Transporter in den Fokus der verantwortlichen Mitarbeiter sowie Kunden zu rücken. Für den deutschen Markt wurden wir mit der Umsetzung des Programms beauftragt.

Ausgangssituation

Die Kernziele des Programms:

- > **Performancesteigerung:** Stärkere Absatzsteigerung, Sicherung und Erschließung zusätzlicher Absatzpotenziale, Erschließung von zusätzlichen Potenzialen in der erweiterten Wertschöpfungskette
- > **Professionalisierung:** Coaching als wichtigster Stellhebel bei der Optimierung von Marktbearbeitung und Kundendatenmanagement
- > **Umstrukturierung:** Schaffung klarer Managementverantwortung und Optimierung der Sales-Steuerungsprozesse
- > **Infrastruktur & Präsenz:** Verbesserung der Wahrnehmung von Transportern im Autohaus, spürbarer Fokus und deutlich sichtbarer Geschäftsbereich auch gegenüber dem Kunden

Unser Beitrag

Das Unternehmen investierte primär in die Bereiche Fahrzeugpräsentation, Marketingaktivitäten und die Entwicklung des Vertriebsteams. Mit dem **DEKRA Coaching Programm** wurden prozessuale Themen, die auf den Verkaufserfolg abzielen unterstützt. Die erfolgreiche Umsetzung des Programms und die individuelle Professionalisierung wurden durch das nachhaltige Coaching über eine Projektlaufzeit von fünf Jahren gesichert. An über 1000 Tagen arbeiteten drei DEKRA Coaches zusammen mit den zuständigen Mitarbeitern des Fahrzeugherstellers an der Umsetzung des Programms, wobei auch themenspezifische, individuelle Händler-Coachings die Performancesteigerung unterstützten.

Projektergebnisse

- > Absatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr: Es konnte im Vergleich zum Vorjahr eine Performancesteigerung nachgewiesen werden.
- > Die deutlich verbesserte Qualität der Kundendaten ermöglicht ein professionelleres Kundendatenmanagement.
- > Positive Auswirkungen auf die Professionalität der Marktbearbeitung.
- > Verbesserung der Wahrnehmung von Transportern im Autohaus sowie spürbarer Fokus und deutlich sichtbarer Geschäftsbereich auch gegenüber dem Kunden.
- > Die Qualität der Werkstatt- und der Kundenbetreuung im Service konnte nachweislich gesteigert werden.

Feedback Händler

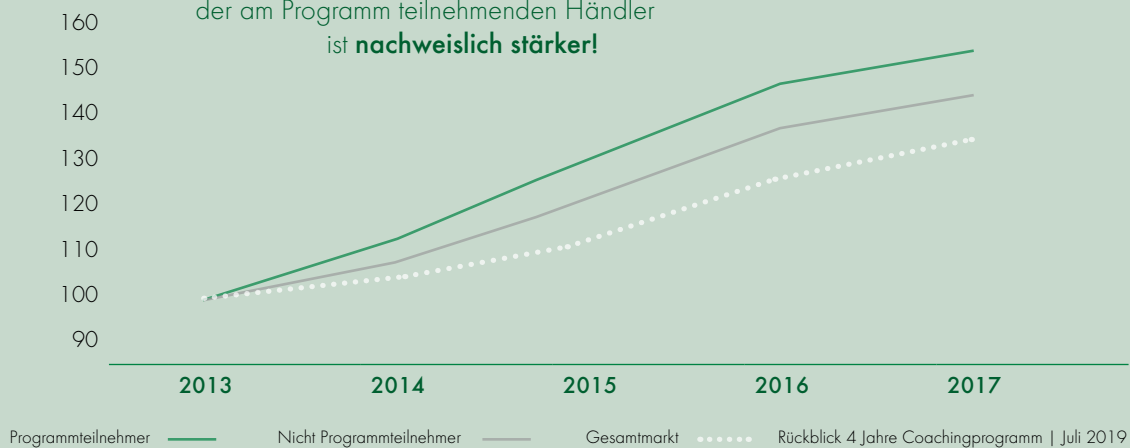
“War sowohl im Umfang als auch in der Qualität sehr gut.”

“Gute und umsetzbare Ansätze und Ratschläge.”

“Tolles Konzept. Partnerschaftlicher Ansatz. Hohe Expertise. Top!”

Die Performance

der am Programm teilnehmenden Händler
ist **nachweislich stärker!**



DEKRA Business Consulting

Für Unternehmen der Automobilbranche, die sich der Verbesserung der Vertriebsleistung und Kundenzufriedenheit verschrieben haben, verbindet DEKRA Business Consulting Branchenkompetenz und Erfahrung mit Innovation und Anpassungsfähigkeit. Unser Ansatz entspricht den Herausforderungen eines sich wandelnden Marktes und einer dynamischen Verbraucherlandschaft. In mehr als zwanzig Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie teilen wir unser Wissen und engagieren uns intensiv für Innovationen und Technologien, die die Zukunft gestalten. Unsere Vision befähigt unsere Partner, sich zu verändern, anzupassen und zu gedeihen.

Wünschen Sie weitere Informationen?

Kontaktieren Sie uns!