



PROJEKTÜBERSICHT AUTOMOTIVE NACH MARKEN

Seit 1990 bin ich für viele Marken national und international in verschiedenen Funktionen und in unterschiedlichsten Projekten aktiv.

Beschreibung meiner Leistungsbereiche:

- L** Leitung des Projektes
- E** Entwicklung von Trainingskonzepten
- T** Training (aktive Durchführung durch mich)
- TA** Training (Durchführung erfolgt durch Trainer in meinem Auftrag)
- C** Coaching

Marke	Leistung	Projekt
Alfa Romeo	T	PRODUKT EINFÜHRUNG ALFA 156 <ul style="list-style-type: none"> ■ Verkäuferworkshop zu den Themen Bedarfsermittlung und Abschlußtechnik
Alfa Romeo	T C	PRODUKT EINFÜHRUNG ALFA 166 <ul style="list-style-type: none"> ■ Verkäuferworkshop zu den Themen Neukundengewinnung und Kalt-Akquisition ■ Kaltakquisition bei Gewerbekunden
Alfa Romeo	E T	GAV AUSBILDUNG <ul style="list-style-type: none"> ■ Überarbeitung des Moduls 1 nach ZDK Richtlinien ■ Durchführung der Trainings und Mitglied im Prüfungsteam
BMW	E TA	GASB <ul style="list-style-type: none"> ■ Komplette Konzeption des Moduls „Rechtsfragen im Service“ mit Trainerleitfaden, Teilnehmerunterlagen und Trainingsmedien ■ Durchführung der Trainings durch Rechtsanwälte mit Branchenkenntnis
Fiat / Lancia	E T	GAV AUSBILDUNG <ul style="list-style-type: none"> ■ Überarbeitung des Moduls 1 nach ZDK Richtlinien ■ Durchführung der Trainings und Mitglied im





Marke	Leistung	Projekt
		Prüfungsteam
Ford	E T	STEIGERUNG DER INSPEKTIONSQUALITÄT <ul style="list-style-type: none"> Train-the-Trainer Konzept und Ausbildung von Coaches zur Implementierung neuer Serviceprozessen
IVECO	T	VERKAUFSTRAINING <ul style="list-style-type: none"> Trainingsmodul „Preisstabilität“ ; Schwerpunkt Bedarfsermittlung und Nutzenargumentation
IVECO	T	VERKÄUFERGRUNDAUSBILDUNG <ul style="list-style-type: none"> Trainer für das Modul Verkaufstechniken
IVECO	T	PRODUKTTRAINING „DAILY“ <ul style="list-style-type: none"> Trainer im Rahmen der Verkäuferausbildung inkl. Wettbewerbsvergleich
Nissan	L E T	PRODUKTEINFÜHRUNG „PRIMASTAR“ <ul style="list-style-type: none"> Konzeption und Entwicklung des Produkttraining für die Verkäufer mit Wettbewerbsvergleich und Testfahrten Projektleitung für die Road-Show inkl. Logistik, Anmeldehotline und Führung des Projektteams Durchführung des Produkttrainings an 5 Standorten in Deutschland
Nissan	E T	MESSETRAINING IAA NUTZFAHRZEUGE <ul style="list-style-type: none"> Konzeption und Durchführung des Trainings für Messe Hostessen/Hosts
Opel	L	SERVICE TRAINING CENTREN <ul style="list-style-type: none"> Aufbau und Leitung der Service Training Centren in Göttingen, Kerpen, Bilbao, Barcelona, Sevilla, Istanbul, Warschau, Budapest Auswahl und Führung technischer Trainer in Österreich und der Schweiz



Marke	Leistung	Projekt
Opel	C	<p>SERVICE TRAINING LIBANON</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Coaching des Projektleiter im Rahmen des Aufbaus der Trainingsstrukturen im Libanon ■ Personalauswahl für die technischen Trainer und Consultants des Technical Assistance Center
Opel	E T	<p>SERVICE TRAINING INDONESIEN</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Konzeption des Trainings „Pre-Delivery-Inspection“ im Rahmen der Markeneinführung ■ Durchführung des Trainings in englischer Sprache in Indonesien
Opel	E T	<p>SERVICE TECHNIKER AUSBILDUNG</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Durchführung Modul 1 ■ Konzeption und Durchführung der „Führungsklausur“ im Rahmen des Ausbildungskonzeptes
Opel	L	<p>PROJEKTL EITUNG: ENTWICKLUNG TECHNISCHE R TRAININGS FÜR DIE EUROPÄISCHE TRAININGS AKADEMIE</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ KFZ-Elektrik /-Elektronik ■ Komfort- und Sicherheitselektronik ■ Airbag ■ Karosserieinstandsetzung ■ Modelljahrneuheiten verschiedener Modelle
Opel	E T	<p>TECHNICAL ASSISTANCE CENTER TSCHECHIEN / SLOWAKEI</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Konzeption und Durchführung eines Trainings für Consultants des neu aufgebauten TAC Trainingschwerpunkt: Kommunikations- und Beratungskompetenz



Marke	Leistung	Projekt
Opel	T	<p>SERVICE MARKETING INITIATIVE 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Durchführung von On-The-Job Trainings und Coachings mit dem Schwerpunkt Analyse des Marktpotential, Planung und Durchführung von Marketingaktionen im Service
Opel	C	<p>SERVICE COACHING INITIATIVEN 2005 UND 2006</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ On-the-Job Training und Coaching Module: Direktannahme Analyse, Coaching der Serviceberater, Marktbearbeitung, Zubehörvermarktung, ServiceFit
Porsche	E T	<p>WERTSCHÖPFUNGSKETTE SERVICE</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Konzeption und Durchführung eines Trainings für Annahmemeister. <p>Inhalte: Die Prozesskette von der Terminvereinbarung bis zur Fahrzeugübergabe</p> <p>Schwerpunkte des Trainings: Implementierung einheitlicher Abläufe, Stärkung der Kommunikationskompetenz und Sensibilisierung für rechtliche Aspekte</p>
Renault	T	<p>PGCS - GARANTIEABWICKLUNG</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Durchführung von Trainings zur Implementierung eines neuen Systems zur Garantie- und Kulanzabwicklung. Schwerpunkte des Trainings: Implementierung des neuen Prozess, Funktion der Software und Stärkung der Kommunikationskompetenz gegenüber dem Kunden
Renault	E T	<p>ABTEILUNG HÄNDLER-BAUBETREUUNG</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Konzeption und Durchführung eines Trainings für die Abteilung Händler-Baubetreuung. <p>Schwerpunkte des Training: Kommunikationskompetenz und Verhandlungsführung</p>



Marke	Leistung	Projekt
Renault	T	PRODUKTTRAINING „MÉGANE UND ESPACE <ul style="list-style-type: none"> Workshopthemen: Produkt, Bedarfsermittlung, Marktbearbeitung Moderation im Eröffnungs- und Abschlußplenum
Renault	T	PRODUKTTRAINING MODUS <ul style="list-style-type: none"> Workshopthema: Markt und Wettbewerb
Renault	T	PRODUKTTRAINING CLIO <ul style="list-style-type: none"> Workshopthemen: Produkt, Vergleichsfahrten, Verkaufsprozesse Moderation im Eröffnungs- und Abschlußplenum
Saab	E T	SAAB MASTER TECHNICIAN <ul style="list-style-type: none"> Konzeption und Durchführung eines Trainings für die Servicetechniker und Serviceberater. Inhalte: Die Prozesskette von der Terminvereinbarung bis zur Fahrzeugübergabe Schwerpunkte des Trainings: Implementierung einheitlicher Abläufe, Stärkung der Kommunikationskompetenz und Sensibilisierung für rechtliche Aspekte
smart	L	PROCESS AND APPLICATIONS <ul style="list-style-type: none"> Trainerauswahl und -führung in Deutschland, Italien, Spanien, Frankreich
smart	L	TECHNISCHES TRAINING <ul style="list-style-type: none"> Führung der technischen Trainer in Deutschland und Italien Aufbau eines Trainingscenters in Italien
smart	C	VERTRIEBSOFFENSIVE <ul style="list-style-type: none"> Einzelcoaching der Verkäufer über 12 Monate



Marke	Leistung	Projekt
VW	E T C	PROCESS FITNESS <ul style="list-style-type: none">■ Konzeption und Durchführung eines Trainings für Verkaufsleiter zur Unterstützung der Einführung neuer Verkaufsprozesse■ Coaching der Verkaufsleiter bei der Umsetzung der neuen Verkaufsprozesse im Betrieb