



PREMIUM - AUTOHAUS

Wirkungs-Trainings für Premium- *Autohäuser.*

Das Gastgeber-Gen auf 5-Sterne-Niveau — ein modular aufgebautes Mitarbeiter- und Führungskräfte-Entwicklungsprogramm. Jedes Modul einzeln buchbar, individuell auf Ihr Haus zugeschnitten.

MODULAR · EINZELN BUCHBAR · MASSGESCHNEIDERT

Der Kunde hat schon recherchiert.

Jetzt entscheidet nur noch die Begegnung.

♦ Modular aufgebaut – jedes Modul einzeln buchbar

Im Premium-Segment entscheidet nicht das Fahrzeug — das kennt Ihr Kunde längst auswendig. Es entscheidet der Moment im Showroom. Dieses Programm macht Ihr Team zu Markenbotschafter:innen, die aus Interessent:innen begeisterte Fans machen.

Die wichtigsten Eckdaten

- **Aufbau:** Sechs eigenständige Module — Sie wählen, was Ihr Haus jetzt am meisten voranbringt
- **Einstieg:** Optionaler Kunden-Mystery-Check vor dem ersten Training
- **Zielgruppe:** Verkauf, Service, Empfang, Telefonzentrale und Führungsebene
- **Format:** Inhouse bei Ihnen im Showroom, Gruppengröße individuell abstimmbare
- **Flexibilität:** Einzelne Module als Tagesworkshop oder als vollständiges Begleitprogramm über mehrere Monate

Sie müssen nicht alles auf einmal buchen. Sie buchen genau das Modul, das Ihr Team jetzt am meisten voranbringt.

Inhaltsverzeichnis

01 Worum es geht — Premium wirkt von innen nach außen

02 Aktuelle Herausforderungen am Markt

03 Die sechs Module — einzeln buchbar

04 Ihr Nutzen als Unternehmen

05 Über die Programmleitung

06 Ablauf und nächste Schritte

Premium wirkt *von innen nach außen.*

Premium-Niveau entsteht dann, wenn Ihr Team Haltung, Stil und exzellente Kommunikation entlang der gesamten Customer Journey lebt — vom ersten Kontakt im Showroom bis zur Fahrzeugübergabe und darüber hinaus.

Ein starkes Markenhaus braucht Menschen, die es glaubwürdig repräsentieren. Käufer:innen im Luxussegment suchen Vertrauenswürdigkeit, Exklusivität, Kompetenz — und eine Beratung auf Augenhöhe.

02 · Aktuelle Herausforderungen am Markt

Modelle verglichen, Preise recherchiert, Ausstattungen im Detail geprüft — wer heute Ihren Showroom betritt, hat die Hausaufgaben längst gemacht. Der Showroom ist nicht mehr der Ort, an dem Informationen vermittelt werden. Er ist der einzige Ort, an dem sich noch entscheidet, ob Vertrauen entsteht.

Drei von vier Kund:innen erwarten uneingeschränktes Vertrauen in ihre Berater:innen — doch nur gut jede:r Zweite erlebt es tatsächlich so. Diese Lücke kann kein Produkt, keine Ausstattungsliste und keine Marge schließen. Nur Menschen können das.

Die Recherche erledigt der Kunde selbst, lange bevor er bei Ihnen steht. Das Vertrauen erarbeitet an diesem einen Termin nur noch Ihr Team.

„Vielen Dank für die schnelle Umsetzung und die beiden Trainings mit meinem Team. Vom ersten Moment an ein sehr professioneller Kontakt.“

Team — B&K Autohaus Bad Homburg

Sie wählen. Wir starten *genau dort, wo es am meisten bringt.*

◆ Kein Komplettpaket-Zwang – jedes Modul steht für sich

01 Kunden-Mystery-Check

Vor dem Training nehme ich selbst — oder eine geschulte Person — als potenzieller Kunde Kontakt zu Ihrem Autohaus auf. Ehrliche IST-Analyse aller Kontaktpunkte.

Optionaler Einstieg

✓ [Einzeln buchbar](#)

02 Corporate Identity & Außenwirkung

Kick-Off mit der Geschäftsleitung: strategische Grundlage für eine einheitliche Premium-Wirkung, Dresscodes, Kommunikationsleitfaden.

Kick-Off · 1 Tag

✓ [Einzeln buchbar](#)

03 Dienstleistungskultur & Service-Excellence

Für Service- und Concierge-Team: Gastgeber-Gen stärken, Touchpoints bewusst gestalten, Business-Knigge für anspruchsvolle Klientel.

Tagesworkshop

✓ [Einzeln buchbar](#)

„Mein Team fand Ihre Inspirationen in Bezug auf Kommunikation, Gastgeber-Gen und Service-Kultur für Premium-Kunden klasse. Danke für den schönen Vergleich im 5-Sterne-Hotel.“

O-Töne Service-Team — Mini Autohaus

Von der Kommunikation *bis zum stilsicheren Auftritt.*

04 Kommunikations-Excellence

Für Verkauf & Service: Kommunikation als Markenbotschafter:in, typgerechte Ansprache, Small Talk mit Niveau. Ergänzend: 1:1 Telefon-Coaching.

Tagesworkshop

✓ **Einzel**n buchbar

05 Führungspersönlichkeit im Premium-Segment

1:1-Coaching für Teamleiter:innen: innere Glaubenssätze erkennen, Selbstbild–Fremdbild-Reflexion, Präsenz als Markenbotschafter:in.

1:1-Coaching

✓ **Einzel**n buchbar

06 Dress for Success

Für Verkäufer:innen: verbindliche Kleiderordnung, Farben und Schnitte passend zum Premium-Anspruch, Auftritt auf unterschiedlichem Parkett.

Halbtags-Workshop

✓ **Einzel**n buchbar

Individueller Bedarf? Ich konzipiere Ihr Programm gerne auf Ihre Marke, Ihre Menschen und Ihre Ziele maßgeschneidert.

„Danke für die zwei spannenden Telefontrainings mit meinem Service-Assistenzteam. Die Damen waren begeistert — besonders Ruhe bewahren und den Kunden mindestens dreimal mit Namen anzusprechen.“

O-Töne Teilnehmerinnen — BMW Autohaus

Was sich verändert — *für Ihr Team und Ihr Haus.*

Ihre Mitarbeiter:innen ...

- trainieren souveränen Umgang mit anspruchsvoller High-Level-Klientel
- entwickeln ein feines Gespür für Wünsche und Erwartungen Ihrer Premium-Kund:innen
- verstehen ihre Rolle als erste Visitenkarte Ihres Hauses
- schaffen echte Service-Erlebnisse statt reiner Verkaufsprozesse

Ihr Mehrwert als Premium-Autohaus

01**Höhere Abschlussquoten**

Mehr Vertrauen im Verkaufsprozess durch professionelle Wirkung.

02**Kundenbindung**

Nachhaltige Bindung im Premium-Segment statt Einmalkontakt.

03**Einheitliche Marke**

Markenrepräsentation an allen Schnittstellen konsistent.

04**Weiterempfehlung**

Exzellente Bewertungen durch echte Service-Erlebnisse.

Das Ergebnis: Ein Team, das Premium nicht nur verkauft — sondern verkörpert. Souverän. Stilvoll. Vertrauenswürdig.

Janine Katharina Pötsch — *Ich verstehe Premium, und mache Wirkung sichtbar.*



Ich verbinde persönliche Lebenserfahrung mit professioneller Expertise. Im Premium-Segment weiß ich, wie entscheidend es ist, dass Auftritt, Kommunikation und Haltung eine klare, souveräne Einheit bilden.

Mein GEKONNT WIRKEN Trainingsprogramm entwickelt Ihr Team zu stilsicheren Markenbotschafter:innen — mit professionellem Auftritt, souveräner Kommunikation und klarer Haltung.

Ich denke nicht in Regeln, sondern in Wirkung. Im Premium-Segment bedeutet das: Ich helfe Ihrem Team nicht, sich anders zu verhalten — sondern zu verstehen, warum bestimmtes Verhalten Premium-Kund:innen bindet oder verliert.

„Ihr Workshop war sehr professionell und charmant. Es ist gut, sich ab und zu an die eigene Nase zu fassen.“

Teilnehmer — Premium-Autohaus

Klarheit, Vertrauen und *eine gemeinsame Zielsetzung.*

01

Kennenlerngespräch

Unverbindlicher Austausch, ob mein Programm zu Ihrem Autohaus und Ihren Zielen passt.

02

Modulauswahl & Briefing

Sie wählen die Module, die jetzt am meisten bringen — wir stimmen Details und Termine ab.

03

Training & Begleitung

Wir starten mit dem gewählten Modul und erweitern bei Bedarf jederzeit flexibel.

Häufige Fragen

- **Müssen wir alle sechs Module buchen?** Nein. Jedes Modul ist einzeln buchbar. Viele Häuser starten mit dem Kick-Off oder dem Mystery-Check und erweitern später nach Bedarf.
- **Wie schnell sind Ergebnisse sichtbar?** Erste Veränderungen zeigen sich oft bereits nach dem ersten Modul — in Auftreten, Kommunikation und Kundenreaktion.
- **Was kostet ein einzelnes Modul?** Das Honorar richtet sich nach Modul, Teilnehmerzahl und Dauer. Nach dem Kennenlerngespräch erhalten Sie ein transparentes Angebot je Modul.

Verwandeln Sie Beratung in *Begeisterung — und Käufer in Fans.*

Modular, flexibel und genau auf Ihr Haus zugeschnitten. Starten Sie mit dem Modul, das jetzt zählt.



Janine Katharina Pötsch

Gründerin von Gekonnt Wirken · Image-Akademie · München

E-Mail jkp@gekonnt-wirken.de

Mobil +49 173 16 21 464

Web gekonnt-wirken.de