

# FOKUS.VERKAUF

Programm

<b>ab 16:00 Uhr</b>	Welcome mit kleinem Imbiss
<b>16:30 Uhr</b>	Begrüßung durch den BVMW und Kooperationspartner
<b>16:45 Uhr</b>	Jörg Senger „Relevanz, Inhalt und Individualität für eine starke Kundenloyalität“
<b>17:00 Uhr</b>	Vortrag Karsten Brocke 1. Teil
<b>18:00 Uhr</b>	<b>Kommunikative Pause</b>
<b>18:30 Uhr</b>	Vortrag Karsten Brocke, 2. Teil
<b>19:30 Uhr</b>	Get-Together bei Imbiss und Getränken

## Open end

BVMW-Mitglieder: 49,00 EUR zzgl. 19% MwSt. pro Person  
Unternehmenspaket: 119,00 EUR zzgl. 19% MwSt. (3 Personen)

Nicht-Mitglieder: 69,00 EUR zzgl. 19% MwSt. pro Person  
Unternehmenspaket: 159,00 EUR zzgl. 19% MwSt. (3 Personen)

Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl erfolgt die Vergabe nach zeitlichem Eingang. Sie erhalten nach Ihrer Anmeldung eine Bestätigung und Rechnung.

Anmeldungen formlos per E-Mail unter:

[www.bremen-nordwest.bvmw.de](http://www.bremen-nordwest.bvmw.de)

oder unter: [detlef.blome@bvmw.de](mailto:detlef.blome@bvmw.de)

# FOKUS.VERKAUF

Veranstalter und Partner

## Veranstalter

BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft e.V.  
Wirtschaftsregion Bremen-Oldenburg-Nordwest  
Ansprechpartner: Detlef Blome,  
Leiter der Wirtschaftsregion  
Tel: 04221-9445814  
E-Mail: [detlef.blome@bvmw.de](mailto:detlef.blome@bvmw.de)  
[www.bremen-nordwest.bvmw.de](http://www.bremen-nordwest.bvmw.de)  
[www.bvmw.de](http://www.bvmw.de)

## Veranstaltungsort

Oldenburger Nutzfahrzeugzentrum  
Egon Senger GmbH (Mercedes Benz)  
Bremer Heerstraße 401-405  
26135 Oldenburg

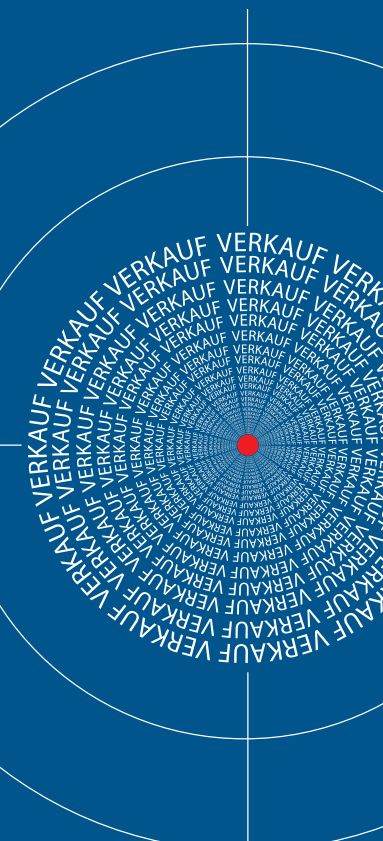
## Partner



27. September 2018  
Oldenburger Nutzfahrzeugzentrum  
Egon Senger GmbH

# FOKUS.VERKAUF

Werden Sie zum Kaufanreger



Top-Referent  
Karsten Brocke



[www.bremen-nordwest.bvmw.de](http://www.bremen-nordwest.bvmw.de)



## Top-Referent: Karsten Brocke

Er ist einer der gefragtesten Speaker und Verhaltens-Trainer im Themenfeld des beratenden Verkaufes, der Neukunden-Gewinnung und der Kaufpsychologie. Sein Schwerpunkt liegt in der Aktivierung von Menschen, er gilt deshalb auch als der Speaker zum Thema Neuromarketing. Sein Paradigmenwechsel im Kaufprozess ist spannend, wirklich neu und sehr inspirierend. Was Sie erleben werden sind deutliche Sätze aus klarer Empfindung entsprungen und mit Leidenschaft und voller Wortwitz vorgetragen. Seine Berliner Schnauze, sein Humor und sein Sachverstand bilden dabei stets eine untrennbare Einheit.

## FOKUS.VERKAUF

### Werden Sie zum Kaufanreger

Brockes Kernaussage: „Hört auf zu verkaufen und werdet zum Kaufanreger.“ Das alte „Verkaufen“ ist nicht mehr zeitgemäß. Und das sagt nicht nur Brocke, sondern auch die moderne Hirnforschung. Er schreibt deswegen keine „Leidfäden“, sondern Drehbücher für Unternehmen. So sichert Brocke die Authentizität der Verkäufer und Berater in ihren Unternehmen und damit auch den nachhaltigen Erfolg ihrer Tätigkeit. Diese neue und einzigartige Herangehensweise an den zeitgemäßen Vermarktungsprozess wurde jüngst sogar mit dem „Innovations-Award“ des Business-Magazins „Wissen+Karriere“ belohnt.

Darum geht ´s:

- Neuromarketing als Grundlage moderner Vermarktung
- Beantwortung der Frage: Weshalb „kauft“ ein Gehirn?
- Wahlentscheidungen eines Menschen sind Kaufentscheidungen
- Was kauft ein Mensch wirklich?
- Die Einbeziehung und unbedingte „Aktivierung der Kunden“ selbst
- Das „Pferdesyndrom“ – Paradigmenwechsel in der eigenen „Denke“
- Spaß, Lust und Freude am Verkauf „So werden Sie zum B€STSELLER



## FOKUS.VERKAUF

### Vortrag: Jörg Senner

### Relevanz, Inhalt und Individualität für eine starke Kundenloyalität

Jörg Senner verantwortet in der Senner Gruppe die Standorte der Egon Senner GmbH, die Anfang 2016 die Rosier Gruppe in Niedersachsen übernommen hat. Die Autohaus Gruppe Senner gehört zu den größten Autohändlern Deutschlands und konnte den Konsolidierungstrend in der Branche für sich nutzen.

Dennoch stellen veränderte Kundenanforderungen, neue digitale Vertriebsmöglichkeiten und Mobilitätsdienstleistungen sowie die Entwicklung alternativer Antriebe große Herausforderungen für den Automobilhandel dar.

Bei diesen umfassenden Veränderungen der Branche gilt es Kunden über relevante Inhalte und Dienstleistungen anzusprechen und Ihre Loyalität zu gewinnen.

## FOKUS.VERKAUF

### Firmen Kurzprotrait - Ausrichter

### Unternehmensgruppe Senner. Drei Generationen, eine Faszination: Automobil

Seit mehr als 60 Jahren schlägt das Herz der Unternehmensgruppe in Rheine. Die Philosophie, die mittlerweile drei Generationen der Senner Familie miteinander verbindet, ist denkbar einfach – die Faszination Automobil. Sie ist es, die die Familie Senner seit mehr als 60 Jahren begeistert, bewegt und vorantreibt.

Bereits 1953 legte Egon Senner den Grundstein mit dem Kauf einer Tankstelle in Rheine. Zunächst als Direktvertretung der Daimler-Benz AG, ergänzte Senner das Angebot um die Marken Audi, Porsche, Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, smart, ŠKODA und DAF. Mittlerweile gehört Senner heute mit 52 Betrieben an 39 Standorten zu einer der größten Automobilhandelsgruppen in Deutschland. Solch ein rasantes Wachstum bedarf nicht nur Umsatz, sondern viel mehr Organisation, Struktur und Einsatz der Mitarbeiter. Die Erfolgsformel dabei sind die knapp 2.700 Mitarbeiter, die täglich im Einsatz sind und die Senner-Gruppe von innen stärken.

Heute umfasst die Marke Senner weit mehr als den reinen Automobilhandel – vielmehr versteht sich Senner als Dienstleister. Im Fokus steht der Kunde mit seinen individuellen Bedürfnissen, auf die sich die Senner Gruppe mit ausgiebigen Mobilitätslösungen und vor allem mit Eigenmarken, wie SENER KÜHLTRANSPORTER, dem Lack- und Karosseriezentrum SENER | STARLACK, dem Fuhrpark-Assistenten SENER | FLEET und den flexiblen Miet-Lösungen von SENER | RENT einstellt.

