

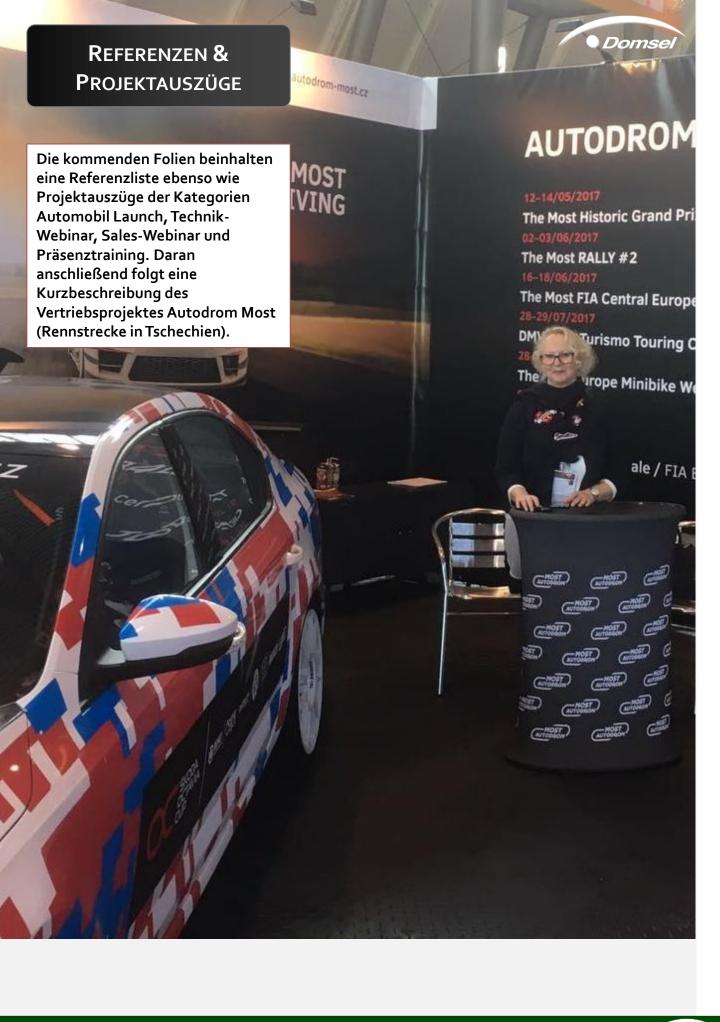




## **UNSERE ERFOLGE**

- Mehr als 2000 Live-, Online- und Virtual Classroom-Trainings für verschiedene Automobil-Hersteller
- Im Rahmen unserer Trainings behandeln wir Themen rund um Vertrieb, Technik und Führung – Da wir thematisch ein äußerst breites Spektrum abdecken können, bieten wir maßgeschneiderte Trainings an, die wir entsprechend Ihrer Bedürfnisse gestalten.
- Neben Trainings mit verschiedenen Themenbereichen gehören auch Automobil-Launchs zu unseren Schwerpunkten.
- In unseren Trainings profitieren Sie von praxiserprobtem Know-how, das aus jahrzehntelanger Erfahrung im automobilen Umfeld resultiert.







# AUSZUG AUS UNSERER REFERENZLISTE



Als global agierendes Unternehmen, das seinen Kunden seit rund 50 Jahren maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich Automobil bietet, legt INTEA besonderen Wert auf praxisorientiertes Training.

Um die richtige Balance zwischen Theorie und Empirie gewährleisten zu können, setzen wir auf Trainer, die in der Praxis Erfolge erzielt haben und das entsprechende Know-how mitbringen – so stießen wir auch auf unseren Partner in der Trainingsdurchführung DOMSEL CONSULTING.

Als langjährigen Partner haben wir DOMSEL CONSULTING mit zahlreichen Projekten betraut – ob eigenständige Organisation eines bundesweiten Produktlaunchs mit über 1500 Teilnehmern, Sales-Trainings für neue Produkte oder das Ausbilden neuer bzw. das Fördern bereits etablierter Trainer (TTT) und vieles mehr:

Stets konnten wir uns darauf verlassen, dass unser Partner qualitativ hochwertige Trainings vorbereitet und durchführt, bei denen die Umsetzung in der Praxis im Mittelpunkt steht.

Daher können wir DOMSEL CONSULTING als Partner zu Schulungs- und Trainingszwecken uneingeschränkt weiterempfehlen.















#### **AUTOMOBIL LAUNCH**

Diverse Launchs für

**OPEL** 

(Meriva B, Karl, Adam, Insignia, Astra uvm.)

&

CHEVROLET DEUTSCHLAND
(Orlando, Spark, Aveo, Cruze, Malibu, Captiva uvm.)

## Projektablauf

Mit unterschiedlichen Teams, bestehend aus 5 bis zu 15 Trainern, wurden die Launchs verschiedener neuer Modelle strategisch geplant und so aufbereitet, dass sich das erarbeitete Vorgehen möglichst effizient im Rahmen eines Workshops vermitteln lässt. Dazu gehörte das Erstellen und Überarbeiten von PowerPoint-Präsentationen, das Einbinden statischer und dynamischer Wettbewerbsvergleiche, das Ausarbeiten von Verkaufsargumenten sowie das gekonnte in Szene setzen der Produkte zur Absatzsteigerung.

#### **Fazit**

Herr Domsel erhielt aufgrund seiner hohen Fachkompetenz im Automobilumfeld sowie seiner exzellenten Kommunikationsfähigkeit stets hervorragende Bewertungen seitens der Teilnehmer.











#### **TECHNIK-WEBINAR**

Online-Training für HARLEY DAVIDSON

# Projektablauf

Um die Verkaufszahlen zu steigern, sollten anlässlich des anstehenden Modelliahreswechsels alle Harley Davidson Händler aus Deutschland, Österreich und der Schweiz gleichzeitig mit den Neuheiten der technischen Modalitäten vertraut gemacht werden. Daher musste ein Weg gefunden werden, die Effizienz der zuvor durchgeführten Live-Trainings auf ein Online-Seminar zu übertragen. Leitung und Konzeption oblagen Mario Domsel, der die Inhalte der Live-Trainings so aufbereitete, dass sie sich auf digitalem Wege vermitteln ließen - dazu gehörte auch das Einbeziehen eines Harley Davidson Technikers sowie sämtlicher Produktmanager der einzelnen Linien, die während des gesamten Online-Trainings dabei waren. So konnte Herr Domsel durch das Training führen, während für spezifische fachliche Rückfragen die Experten zur Verfügung standen. Dieses Vorgehen gewährleistete einen schnellen und effizienten Knowhow Transfer und sparte nicht nur Zeit, sondern auch Kosten.

#### **Fazit**

Das Online-Training wurde seitens der Teilnehmer positiv bewertet – Dieser Erfolg führte dazu, dass bei Harley Davidson bis heute Online-Seminare durchgeführt werden.







#### **TECHNIK-WEBINAR**

Referenz
Online-Training für HARLEY DAVIDSON

Hallo Herr Domsel, nochmals Danke für Ihre sehr professionelle Durchführung.

Ich habe zwar nur eine halbe Session gesehen, finde aber dass Sie sehr locker und souverän mit unseren Händlern umgegangen sind.

Das sieht man auch am Feedback. Manchmal passt es einfach. Dies ist so ein Fall.

Auch ich würde mich auf eine weitere Zusammenarbeit freuen.

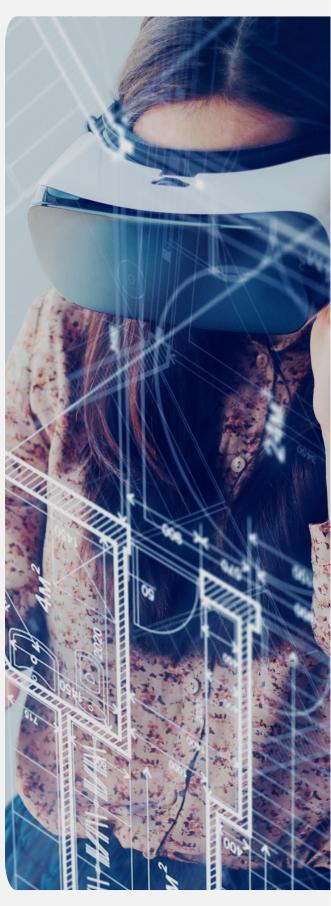
...Und das mit dem richtigen Motorrad kriegen wir auch noch hin.

Grüße Jörg Schmidt

Regional Training Manager

EMEA HARLEY-DAVIDSON Europe Ltd.







#### SALES-WEBINAR

Virtual Classroom Training für CHEVROLET

Vorbereitung aller CHEVROLET-Verkäufer auf diverse Produkteinführungen (Orlando, Spark, Aveo, Cruze, Malibu, Capitva, uvm.)

#### Projektablauf

Das Einführen neuer Produkte ist in der Regel ein sehr aufwendiges und damit ebenso teures Unterfangen – Insbesondere wenn es sich um mehrere Produkteinführungen handelt, deren Inhalte jeweils mehr als 1500 Teilnehmern vermittelt werden müssen. Um diese Kosten zu reduzieren und dennoch eine effiziente Wissensvermittlung gewährleisten zu können, wurde auch in diesem Fall Herr Domsel mit der Planung und Durchführung eines Virtual Classroom Trainings (VCT) betraut, das in intensiver Zusammenarbeit mit den jeweils zuständigen Produktmanagern entstand – Ziel dabei war, die Teilnehmer auf ein einmaliges Live-Training vorzubereiten, im Rahmen dessen sie die neuen Produkte kennenlernen sollten. Um sicherzustellen, dass alle Teilnehmer einen einheitlichen Wissensstand erreicht haben, wurden am Ende der Trainings Lernkontrollen durchgeführt.

#### **Fazit**

Die virtuelle Vorleistung ermöglichte es, dass den Teilnehmern nur ein Tag Live-Training ausreichte, um das jeweilige neue Produkt kennenzulernen. Dies bedeutete nicht nur eine erhebliche Kosteneinsparung, sondern ebenso eine deutlich geringere Reisezeit für die Mitarbeiter aus dem Verkaufsbereich.







# LIVE-TRAINING

Präsenztraining für SEAT

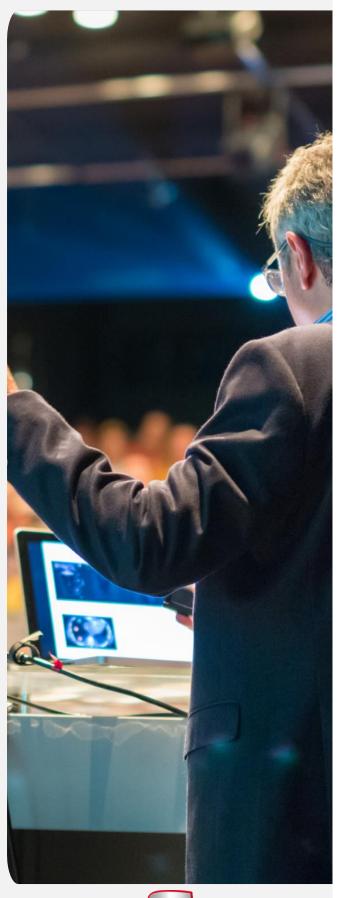
Coaching ausgewählter SEAT-Händler für das Flottenkundengeschäft

## Projektablauf

Um Gewerbekunden-Händler aktiv im Aufbau von Neugeschäft im gewerblichen Umfeld zu unterstützen, wurde in Absprache mit Seat Deutschland ein Live-Training direkt am Point of Sales gewählt: Dieses Vorgehen ermöglichte, die einzelnen Vertriebsmitarbeiter aktiv ins Geschehen einzubinden und mit diesen u.a. folgende Punkte theoretisch zu erarbeiten und praktisch zu erproben: Zielgruppendefinition, Erstellen von Zielfirmenliste innerhalb des Verkaufsgebietes, Erstansprache der Zielfirmen, Dokumentation im hauseigenen CRM-System, Akquise/Direktansprache, Begleitung und aktive Unterstützung bei Verkaufsgesprächen bis hin zum Vertragsabschluss.

#### **Fazit**

Die Teilnehmer profitierten nicht nur von Herrn Domsels theoretischem Wissen, sondern auch seiner aktiven Unterstützung vor Ort: Durch seine jahrelange Vertriebserfahrung und seine exzellenten Fähigkeiten in der Kaltakquise, vermittelte er nicht nur Wissen, sondern führte dieses auch in realen Situationen vor: Dadurch entstanden qualifizierte Leads, die zu einem Mehrwert für die jeweiligen Händler führte, welcher weit über das eigentliche Training hinaus ging.









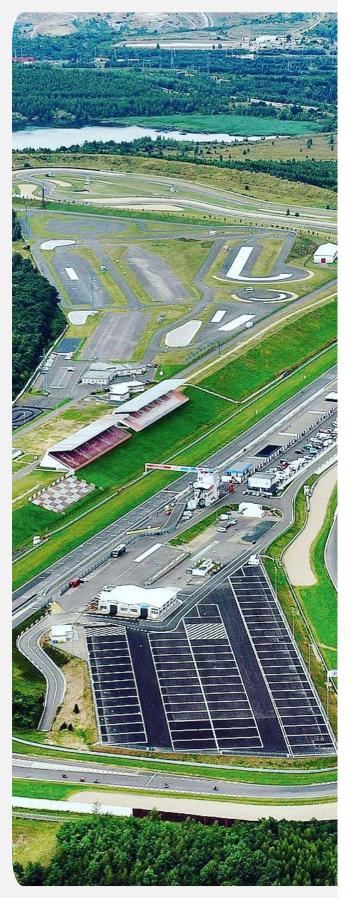
# VERTRIEBSPROJEKT AUTODROM MOST

Von 01.2015 – 07.2017 leiteten wir das deutsche Vertriebsbüro AUTODROM MOST A.S.

DEUTSCHLANDVERTRETUNG. Die von uns ergriffenen Maßnahmen führten zu einer signifikanten Bekanntheitssteigerung am deutschen Markt und bescherten der Strecke neben mehr Endkunden auch zahlreiche deutsch- und englischsprachige Geschäftskunden. Aufgrund der von uns geleisteten Arbeit ist das AUTODROM MOST nun in der Lage, die deutschen Kunden von Tschechien aus kompetent und eigenständig zu betreuen.

Wir wurden damit beauftragt, eine Vertriebsstruktur für den deutschen Markt zu entwickeln und aufzubauen und die Betreuung deutsch- und englischsprachiger Geschäftskunden zu übernehmen. Dazu stellten wir ein 6-köpfiges Spezialisten-Team zusammen, das u.a. folgende Aufgaben übernahm:

- Übersetzen aller relevanten Dokumente wie Verträge, Geschäftsbedingungen, Betriebsordnung, Pressemitteilungen, Einladungen, Flyer uvm.
- Ansprache von Rennteams, Eventagenturen, Automobilherstellern, Sponsoren, Clubs etc.
- Vorbereitung von Kooperationsverträgen mit Reisebüros, Incentive Agenturen und Verkaufsstellen
- Allgemeine Kundenkorrespondenz
- Aktive Kundenbetreuung von der Ideenfindung über die Planung bis hin zur Erstellung des Vertrages
- Konfliktmanagement und Abfrage der Kundenzufriedenheit
- Erstellung von Social Media Seiten (facebook, Instagram, YouTube) und einer deutschen Webseite ebenso wie Endkundenbetreuung, um Fans an das Unternehmen zu binden (bspw. durch Gewinnspiele und das rasche Antworten auf Anfragen)
- Organisation von Messebesuchen
- Erstellung verschiedener Kundendatenbanken
- Erstellen und Versenden von Newslettern
- Online-Ticket und Fanartikel-Verkauf









# ERFOLGREICH BESETZTE POSITIONEN IM BEREICH AUTOMOBIL/AUTOMOTIVE

- Betriebsleiter (m/w) Automotive \*Ingolstadt\*
- Verkaufsleiter (m/w) Automobilbranche \*Stuttgart\*
- Automobilverkäufer (m/w) \*Stuttgart\*
- Niederlassungsleiter (m/w) \*Frankfurt am Main\*
- Verkaufsleiter (m/w) \*München\*
- Automobilverkäufer (m/w) \*Mannheim\*
- Automobilverkäufer (m/w) \*Heidelberg\*
- Serviceleiter (m/w) \*Rhein-Neckar-Gebiet\*



