

# Motomarketing.pl: szkolenia otwarte dla branży motoryzacyjnej

data aktualizacji: 2016.12.29



Motomarketing.pl organizuje w styczniu dwa szkolenia otwarte.

## **Rentowność warsztatu mechanicznego i blacharsko-lakierniczego / koszt roboczogodziny.**

Łódź, 24 stycznia 2017, g.10.15-17.45.

To jedyne tak wyspecjalizowane szkolenie jest przeznaczone dla właścicieli warsztatów samochodowych oraz osób zarządzających serwisami. Zagadnienia ekonomiczno-finansowe przedstawiane są okiem praktyka, a nie z punktu widzenia księgowego (szkolenie nie jest kierowane do księgowych):

- Kiedy i dlaczego trzeba liczyć?
- Koszty. Gdzie powstają i jak je kontrolować?
- Koszt roboczogodziny (metoda wyliczania) i próg rentowności.
- Wskaźniki: efektywność serwisu, wydajność, produktywność.

## **Obsługa klienta i sprzedaż w warsztacie oraz sklepie, czyli zestaw technik do natychmiastowego zastosowania.**

Łódź, 25 stycznia 2017, w godz. 10.15-17.45.

Celem szkolenia jest poznanie najważniejszych technik, które pozwolą skutecznie sprzedawać klientowi usługi i części (opony, oleje itp.). Mamy jeden dzień, więc przećwiczymy to, co najważniejsze, m.in. zasadę dopasowania się do klienta, budowanie różnych argumentów, właściwą prezentację produktu / usługi oraz techniki radzenia sobie z obiekcjami.

Więcej informacji o programie szkoleń i warunkach uczestnictwa na [www.motomarketing.pl](http://www.motomarketing.pl) (w zakładce „Szkolenia”) na [info@motomarketing.pl](mailto:info@motomarketing.pl) oraz pod numerem telefonu 601 175 196. **Prosimy o natychmiastowy kontakt, ponieważ zapisy wkrótce się kończą!**

Źródło: