Domsel Consulting
Personalberatung
seit 20 Jahren

Launch

- Ob Planung und Durchführung eines Produkt-Launchs oder Begleitung ganzer Vertriebsprojekte: Neben Personalberatung & Coaching ist Vertrieb unsers Passion.
- Im Bereich Automobil & Automotive sind wir bekannt - unsere ersten erfolgreichen Trainings am Point of Sales waren Einzel- und Teamcoachings in Autohäusern.
- Darüber hinaus betreuen wir auf Wunsch auch langfristig aktiv Vertriebsprojekte - bis vor kurzem unterstützten wir das Autodrom Most, eine Rennstrecke in Tschechien, beim Vertrieb in Deutschland.
- Auf den folgenden Seitem erhalten Sie zunächst eine Kurzvorstellung von uns sowie eine Referenzliste und daran anschließend einen Auszug der von uns bisher durchgeführten Launchs.

Über uns

- Kompetenz und Kontinuität seit 1998
- Inhabergeführte Personalberatung
- 10 Mitarbeiter plus freie Berater/Partner am Standort Lampertheim (Südhessen)
- Nationale und internationale Positionsbesetzungen
- Zertifizierte Coaches & Trainer

Seit 1998 unterstützen wir unsere Kunden bei der Besetzung von Fach- und Führungskräften aus den Branchen Informationstechnologie, Vertrieb sowie Bau- und Architekturwesen.

Mit mehr als 2000 erfolgreichen Besetzungen verfügen wir über eine ausgezeichnete Expertise. Ergänzt wird unser Portfolio durch die Bereiche Personalentwicklung, Training und Coaching.

Auszug aus unserer Referenzliste

INTEA

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.

PEUGEOT SEAT CITROËN SAAB

Automobil Launch

Diverse Launchs für

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

&

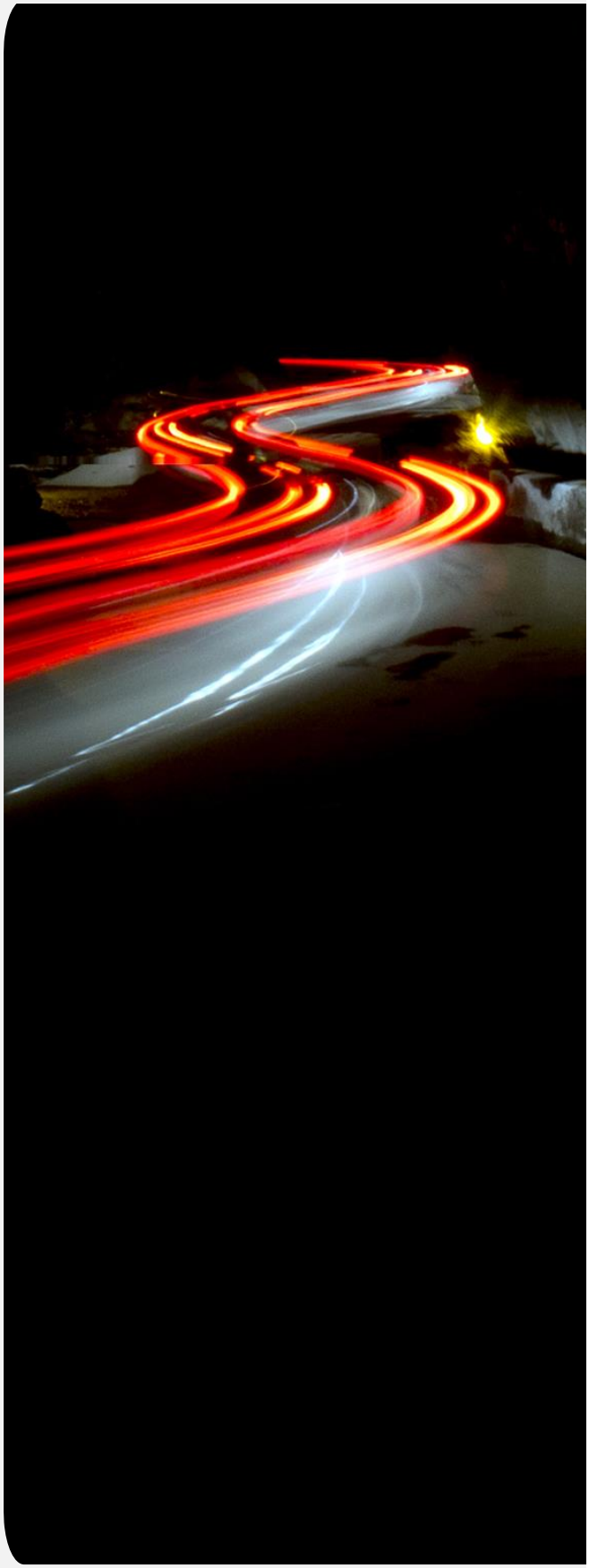
Chevrolet Deutschland
(Orlando, Spark, Aveo, Cruze, Malibu, Captiva uvm.)

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.



Automobil Launch

Launch für Peugeot

Produkteinführung des 2008 & des EXPERT für rund 1800 Teilnehmer

Projektablauf

Trainings zur theoretischen Einführung von Produktneuheiten, inklusive der praktischen Umsetzung bei der tatsächlichen Markteinführung erfordern ein hohes Maß an Verantwortung – Markteinführungen verschlingen in der Regel hohe 7-stellige Beträge. Dieser Verantwortung ist sich Herr Domsel bewusst und legt entsprechend Wert auf die akribische Planung, Organisation und Durchführung dieser Trainings. Zum Inhalt des Trainings gehörte neben der Aufklärung über interessante Neuheiten auch eine Darstellung der Marktanalyse, um den Teilnehmern zunächst klar zu machen, welches Potential sich ihnen bietet und ihnen in einem weiteren Schritt zu vermitteln, wie man dieses Potential angeht. In enger Abstimmung mit der für die Locations zuständigen Eventagentur wurden vier unterschiedliche Ausrichtungsorte gewählt, um dem Training einen Eventcharakter zu verleihen. Da dieses Projekt mehrere Präsenztrainings gleichzeitig umfasste, wurde Herr Domsel ebenso mit der Suche nach und der Ausbildung von Trainern für die Präsenztrainings betraut. Für diese erstellte er nach Zusammentragen aller relevanter Informationen auch die konkreten Trainingsinhalte – Dazu gehörte sowohl das Material für die Trainer als auch das für die Teilnehmer. In Zusammenarbeit mit den ausgewählten Trainern wurde die endgültige Konzeption der Workshops vorbereitet und erstellt, deren Durchführung an die spezifischen Gegebenheiten der unterschiedlichen Locations angepasst wurde.

Fazit

Aufgrund der langjährigen Erfahrung im Bereich Produktlaunch gelang es, die Anforderungen des Herstellers zu erfüllen und das Trainingsziel zu erreichen. Das ausgewählte und vorab gecoachte Team konnte seitens der Teilnehmer Begeisterung für die neuen Produkte wecken, was zu einem guten Verkaufsstart führte, wie die Absatzzahlen belegten. Aufgrund der Professionalität in Planung und Durchführung wurde Herr Domsel auch für den darauffolgenden Produktlaunch engagiert.

PEUGEOT

Automobil Launch

Launch für Citroen

Produkteinführung des Jumpy, des C-Elysee und des Spacetourer für ca. 900 Teilnehmer

Projektablauf

Nach den außerordentlich erfolgreichen Produktlaunches für die Schwesterfirma Peugeot, wurden Mario Domsel und sein Team auch mit der Einführung des Jumpy, des C-Elysee und des Spacetourer betraut. Wie gehabt galt es, die Verkaufsmitarbeiter auf den Handel vorzubereiten, indem sie mit den Produktneuheiten vertraut gemacht werden. Aufgrund terminlicher Überschneidungen stellte sich zudem die Herausforderung, dass das Trainerteam erweitert werden musste; aufgrund der langjährigen Marktpräsenz von Domsel Consulting im Bereich Automobil und dem entsprechend aufgebauten Netzwerk konnte diese Herausforderung jedoch ohne weiteres bewältigt werden. Der Launch fand an drei unterschiedlichen Locations statt, weshalb die Trainings sowie der fahrdynamische Teil an die Gegebenheiten der entsprechenden Location angepasst wurden.

Fazit

Zusammen mit dem eingespielten Team von Domsel Consulting konnten die erfahrenen Trainer den Händlern die Produktneuheiten näher bringen und so die Marktmöglichkeiten aufzeigen. Die erfolgreiche Ausführung dieses Auftrages führte dazu, dass der Auftrag für eine weitere Markteinführung erteilt wurde.

Automobil Launch

Launch für Citroen

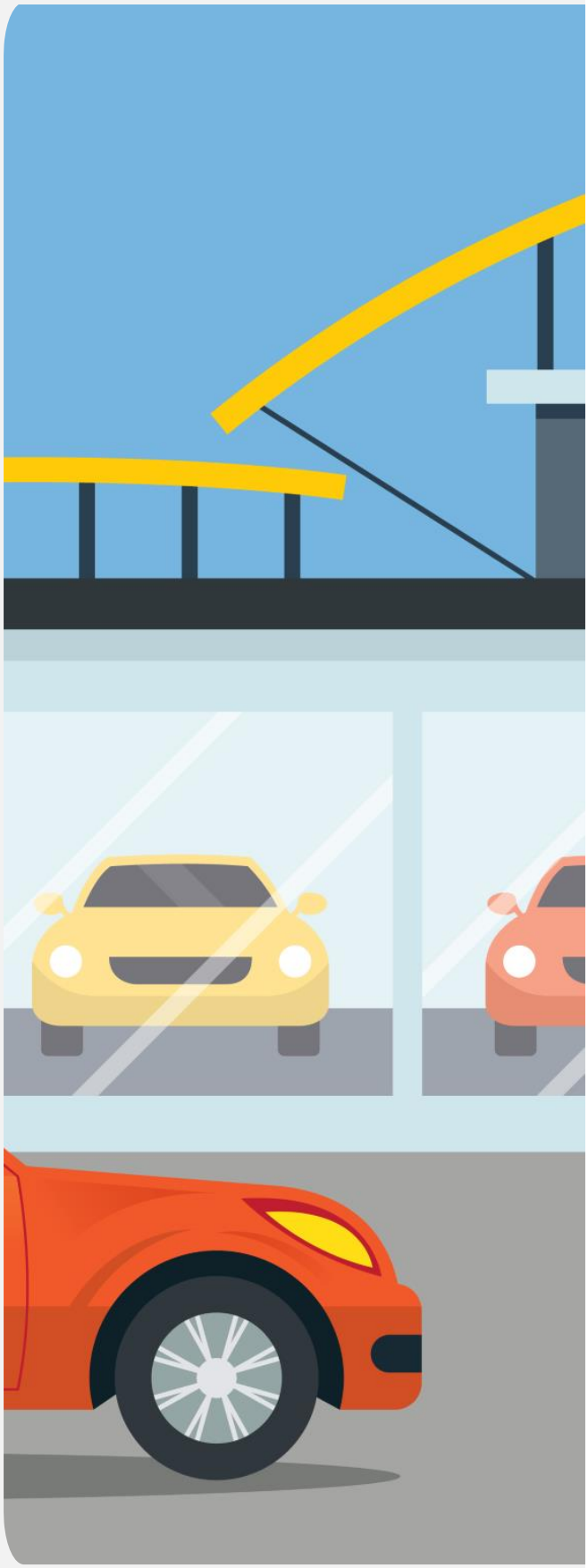
Vorbereitung der Produkteinführung des C-3 und des E-Mehari in Spanien

Projektablauf

Auf Wunsch des Auftraggebers sollte die Einführung des C-3 und des E-Mehari in Spanien stattfinden. So kamen zu den spezifischen Herausforderungen, die eine Produkteinführung mit sich bringt, weitere Aspekte, denen Beachtung geschenkt werden musste wie die gute Erreichbarkeit mit dem Flugzeug und die einfache Anreise zur Unterkunft. Zudem durfte das Hotel nicht zu weit von der Location entfernt sein und musste mit ausreichend Betten und Trainingsräumen für einen Zeitraum von 4 Wochen ausgestattet sein. Die Vorbereitungen für die unterschiedlichen Trainings wurden in Deutschland getroffen und dann innerhalb kürzester Zeit nach Eintreffen an die Location adaptiert.

Fazit

Obwohl keine Möglichkeit bestand, die Location vorab zu besichtigen, gelang die Adaption vor Ort aufgrund der Vorbereitungsmaßnahmen zügig und ohne Probleme, sodass die entwickelten Trainingsmodule erfolgreich in der Praxis umgesetzt werden konnten.



Automobil Launch

Launch für Saab

Launch-Training für den Saab 9-5

Projektablauf

Einem ausgewählten Kreis von Handelspartnern sollte die Möglichkeit gegeben werden, den neuen Saab 9-5 umfassend kennenzulernen. Hierzu wurde an verschiedenen Standorten im Bundesgebiet die Möglichkeit geschaffen, das Fahrzeug nicht nur live zu erkunden, sondern auch bei ausgiebigen Testfahrten entsprechende Erfahrungen mit dem neuen Modell zu sammeln. Ergänzt wurde dieses interaktiv angelegte Training durch technische Informationen, die für Verkaufsgespräche von Relevanz sind.

Fazit

In einem äußerst kleinen und für Saab schwer zugänglichen Markt sollte ein Produktlaunch mit Eventcharakter durchgeführt werden – Aufgrund der langjährigen Erfahrung von Domsel Consulting war es jedoch möglich, sowohl den Anforderungen des Auftraggebers als auch denen der Händler und Verkäufer gerecht zu werden und die Veranstaltung so zu einem vollen Erfolg zu machen. Leider hat der Hersteller sich jedoch dafür entschieden, kurz nach Markteinführung des 9-5 die Produktion einzustellen.

„Über alles andere können wir streiten, aber wenn es um Qualität geht, werden wir an einem Strang ziehen. Qualität darf nicht Gegenstand unserer Auseinandersetzungen sein."

- Lee Iacocca -

DOMSEL CONSULTING

Flatenstraße 2

68623 Lampertheim

+49 6241 9738 400

www.domsel.de

info@domsel.de