

Unfallschadenmanager für Unternehmer

Der Fokus der Weiterbildung liegt darauf, welche Voraussetzungen der Unternehmer schaffen kann, damit seine Mitarbeiter in der Kundenberatung und im Service professionell Unfallschäden managen können. Die Dozenten vermitteln, welche prozessualen und organisatorischen Voraussetzungen dafür geschaffen werden müssen

- in den Bereichen der Schadendiagnose und
- der Festlegung des Reparaturvorgehens,
- für die Kalkulation,
- für die rechtliche einwandfreie und erlösoptimierte Abwicklung,
- für die wirtschaftliche optimale Abrechnung.

Die Dozenten zeigen die Herausforderungen und Lösungsansätze auf und vermitteln Fachwissen immer mit einem Praxisbezug.

Ziel ist, dass der Unternehmer einen optimalen Rahmen schaffen kann für das effiziente und effektive Unfallschadenmanagement immer im Hinblick darauf:

- fundierte Entscheidungen treffen und argumentieren zu können
- reibungslose Abläufe zu etablieren für den Anstieg der Effizienz und Produktivität
- den Anstieg der Umsatzrendite zu erzielen durch ergebnisorientierte Abläufe
- den Wettbewerbsfaktor zu verbessern zur besseren Positionierung als Handwerksbetrieb und als Arbeitgeber
- mit Sicherheit und Geschick zu führen durch ein vertieftes Branchenverständnis
- zukunftsorientiert zu managen mit einer persönlichen Motivation und einer Motivation für das gesamte Team

Zielgruppe für die Weiterbildung

Unternehmer, Betriebsleiter, angehende Unternehmer.

Für alle Unternehmer, die einen Mitarbeiter bei der Weiterbildung zum Unfallschadenmanager hatten oder überlegen das zutun und die optimalen Bedingungen für das Unfallschadenmanagement schaffen wollen.

Ablauf der Weiterbildung

Webbasierte Vorbereitung mit Schaubildern, Checklisten, Aufgaben.

Ein Präsenztermin mit zwei Schulungstagen (Freitag und Samstag) mit Theorie- und Praxisanteil

Webbasierte Nachbearbeitung und persönliche Auswertung, wie die einzelnen Teilnehmer die Maßnahmen umsetzen wollen

Videokonferenz mit den Dozenten





Dozenten der Weiterbildung

Stefan Höslinger, Senior-Berater und Geschäftsführender Gesellschafter HEPP Unternehmensimpulse GmbH,

Maximilian Mayrhofer, Geschäftsführer und Inhaber Mayrhofer GmbH & Co. KG Lackier- und Karosseriefachbetrieb, Obermeister Karosserie- und Fahrzeugbauerinnung Südbayern



Inhalte der Weiterbildung

Zur Realisierung des professionellen Unfallschadenmanagements werden die folgenden Bereiche mit den Dozenten erarbeitet:

Für eine kompetente und erlösoptimierte Schadendiagnose werden die prozessualen und organisatorischen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen sowie das Equipment zur Schadendiagnose aufgezeigt im Hinblick auf

- die Ermittlung des richtigen Reparaturweges unter Einhaltung der Herstellervorgaben für die einwandfreie Reparatur,
- den vollständigen und effizienten Prozess der Schadendiagnose.

Um optimale und zukunftsorientierte Voraussetzungen zu schaffen für die fachgerechte Reparatur unter Einhaltung der Herstellervorgaben werden die folgenden Fragen beantwortet

- Welche Bedeutung wird Multimaterialmix für die Reparatur haben?
- Welche prozesstechnischen und erlösseitigen Möglichkeiten bietet der Euro DFT?
- Welche Anforderungen entstehen durch die Elektromobilität?
- Sind Investitionen in herstellereigene Spezialwerkzeuge sinnvoll und wann besteht die Notwendigkeit?

Maßnahmen und Handlungsempfehlungen für einen Reparaturannahme-Prozess

- als Erfolgsfaktor für die vollständige Kalkulation,
- als Voraussetzung für das Beratungs- und Verkaufsgespräch mit dem Kunden,
- als Grundlage für die Durchsetzung und Abrechnung von notwendigen Kalkulationspositionen.

Voraussetzung für eine rechtssichere Abwicklung und die Optimierung der Wertschöpfung auf der Grundlage von rechtlichen Vorschriften,

- Quotenvorrecht,
- Anwalt im Haftpflicht-Fall.

Ergebnisorientierte Steuerung und Führung im Schadenalltag durch den Unternehmer

- Ausgestaltung effizienter und effektiver Prozesse,
- Zielorientierte Aufbaustruktur,
- Kommunikation mit Führungskräften und Mitarbeiterin im Schadenalltag,
- Erlössteigerung durch den optimierten Kundenmix.

Positionierung des Betriebes gegenüber Kunden in den Bereichen

- Leistungserwartung,
- Preis,
- Durchsetzung von Positionen.





Dauer der Weiterbildung

Grundlagen und inhaltliche Vorbereitung durch webbasiertes Training

Ein Präsenztermin mit zwei Schulungstage (Freitag und Samstag)

Persönliche Nachbereitung und Videokonferenz mit den Dozenten

Anzahl der Teilnehmer je Kurs.

20 Personen

