

# Vertriebs- und Unternehmensberatung für Autohäuser und Kfz-Betriebe

360 Grad Wachstum  
für Ihr Unternehmen



**Aus der Praxis. Für die Praxis.**

Seit 30 Jahren professionell im Automobilhandel.

# Inhalt

Wer ist die Michael Danell Unternehmensberatung?	3
Warum die Michael Danell Unternehmensberatung?	7
Unsere BAFA Förderung	10
Unsere Kernkompetenzen	12
Was macht uns aus	14
Was sagen andere über uns	16
Unsere Beratungsmodelle	18
Unser Management	25
Unser Training & Coaching	31
Unsere Referenzen	39
Unsere Vorteile	40
Kontakt	42

# Wer ist die Michael Danell Unternehmensberatung?



**01**

## Wir stellen uns vor

Erfahren Sie mehr  
über uns.

# Michael Danell



Michael Danell ist ein Stratege, der sein Handwerk beherrscht. Er berät Unternehmen in mittel- und langfristigen Unternehmensstrategie- und Vertriebsprozessen und bietet **Beratung und Umsetzung aus einer Hand.**

Die Erfahrung hat gezeigt, dass er die Fähigkeit besitzt, in sehr kurzer Zeit enorme Ergebnisse zu erzielen. Große, mittlere und kleine Unternehmen begleitet er in der **Schärfung ihres Profils sowie ihrer Kernkompetenzen.**

Michael Danell gehört zu den **führenden Experten in Vertriebsfragen sowie der Unternehmensentwicklung.** Während seiner Vertriebskarriere zählte Michael Danell zu den **Spitzenverkäufern Deutschlands** und wurde für seine Leistungen mehrfach ausgezeichnet.\*

\*u.a. 7 Jahre in Folge, 2006 bis 2012, als einer der 100 besten Automobilverkäufer in Deutschland.





MICHAEL DANELL  
VERTRIEB- & UNTERNEHMENSBEREITUNG  
FÜR ALTFACHBEREIT & KFZ-BETRIEBE

*Wachstum bedeutet,  
herauszuholen, was in  
einem steckt.*

[www.michaeldanell.de](http://www.michaeldanell.de) | Telefon: +49 (0) 2390 4000 900



# Warum die Michael Danell Unternehmensberatung?



## 02 Warum wir

Wir stehen Ihnen mit unserer 30-jährigen Erfahrung zur Seite.

## Darum wir.



### MICHAEL DANELL

Gründer und Inhaber

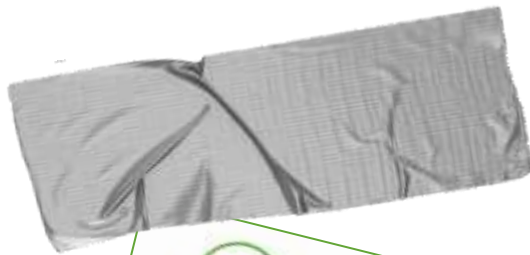
*Seit 30 Jahren professionell und mit viel Leidenschaft im Automobilhandel tätig.*

- Zertifizierter Berater BVMW
- Zertifizierter BAFA Unternehmensberater
- Dipl. Change Management
- Zertifizierter Trainer und Master Coach
- Hypnose Coach
- NLP Practitioner
- NLP Master
- NLP Master Coach
- NLP Trainer

- 
- Ausbildung zum Automobilverkäufer nach VDA, VDIK, ZDK
  - Gebrauchtwagen-Verkaufsleiter
  - Vertriebs- und Center-Leiter verschiedener Autohausgruppen
  - Geschäftsführer einer Autohausgruppe
  - Automotive Experte
  - Management-Erfahrung bei Opel, Chevrolet, Peugeot und Mazda





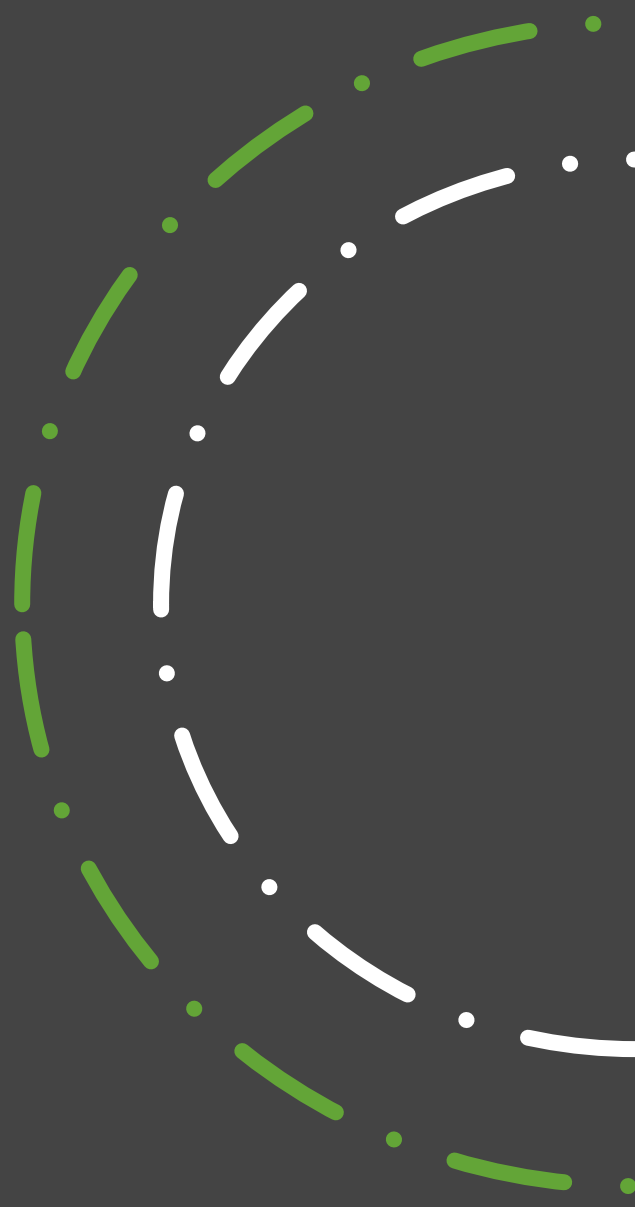


MICHAEL DANELL  
VERFAHRS- & UNTERNEHMENSBEREICHUNG  
FÜR ALTFACHBEREIT & KFZBEREITUNG

*Wir begleiten Sie bei dem  
Antragsprozess und sind im  
Prozess der Fördermittelprüfung  
an Ihrer Seite!*

[www.michaeldanell.de](http://www.michaeldanell.de) | Telefon: +49 (0) 2381 4021 923

**BAFA-Unternehmensförderung  
in Anspruch nehmen.  
Mit uns.**



# Profitieren Sie von der BAFA Förderung durch uns.

Als **Zertifizierter BAFA Unternehmensberater** unterstützt **Michael Danell** seit dem Februar 2020 KMU aus der Automobilbranche mit der förderfähigen Beratung.

**Folgende Unternehmen können die Beratungsförderung durch uns in Anspruch nehmen:**

- Jungunternehmer – nicht länger als 2 Jahre am Markt
- Bestandsunternehmen - ab dem dritten Jahr nach der Gründung
- Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten

**Folgende Förderhöhe der Unternehmensberatung BAFA ist möglich:**

- 50% bis maximal 90% der Netto-Beratungskosten
- Je nach Standort und Art der Beratung
- Umsatzsteuer trägt der Unternehmer

BAFA Fördertabelle - Förderung unternehmerischen Know hows

Zielgruppe	Bemessungsgrundlage	Förderhöhe	Fördergebiet	Maximaler Zuschuss
Junge Unternehmen innerhalb der ersten 2 Jahre	4.000 Euro	80%	neue Bundesländer	3.200 Euro
		60%	Region Lüneburg	2.400 Euro
		50%	alte Bundesländer mit Berlin und Region Leipzig	2.400 Euro
Bestandsunternehmen ab dem 3ten Jahr nach Gründung	3.000 Euro	80%	neue Bundesländer	2.400 Euro
		60%	Region Lüneburg	1.800 Euro
		50%	alte Bundesländer mit Berlin und Region Leipzig	1.500 Euro
Unternehmen in Schwierigkeiten	3.000 Euro	90%	Bundesweit; Standortunabhängig	2.700 Euro

Quelle: <https://www.existenzgruender-helfer.de/unternehmensberatung-bafa/>

Schreiben Sie uns eine Nachricht an [info@michaeldanell.de](mailto:info@michaeldanell.de)

Oder stellen Sie uns Ihre Fragen über unser [Kontaktformular](#)



# Unsere Kernkompetenzen.



## Diese Kernkompetenzen zeichnen uns aus:

- Vertriebs- und Unternehmensberatung
- Neuwagen und Gebrauchtwagen Management
- Personalberatung
- Führungskräfte-Training
- Change und Interim Management
- After-Sales-Training
- Verkäuferausbildung /-schulung, Verkäufertraining
- Kommunikations- und Persönlichkeitstraining



**Was macht uns aus.**

# 4 Gründe

für die Michael Danell  
Unternehmensberatung



# 4 Gründe, die uns einzigartig machen.

**30**

Jahre Branchenerfahrung im  
Automobilbereich im  
deutschsprachigen Raum.

**Z**

ertifizierter BAFA Berater für  
Beratungsförderung von  
KMU und Großunternehmen.

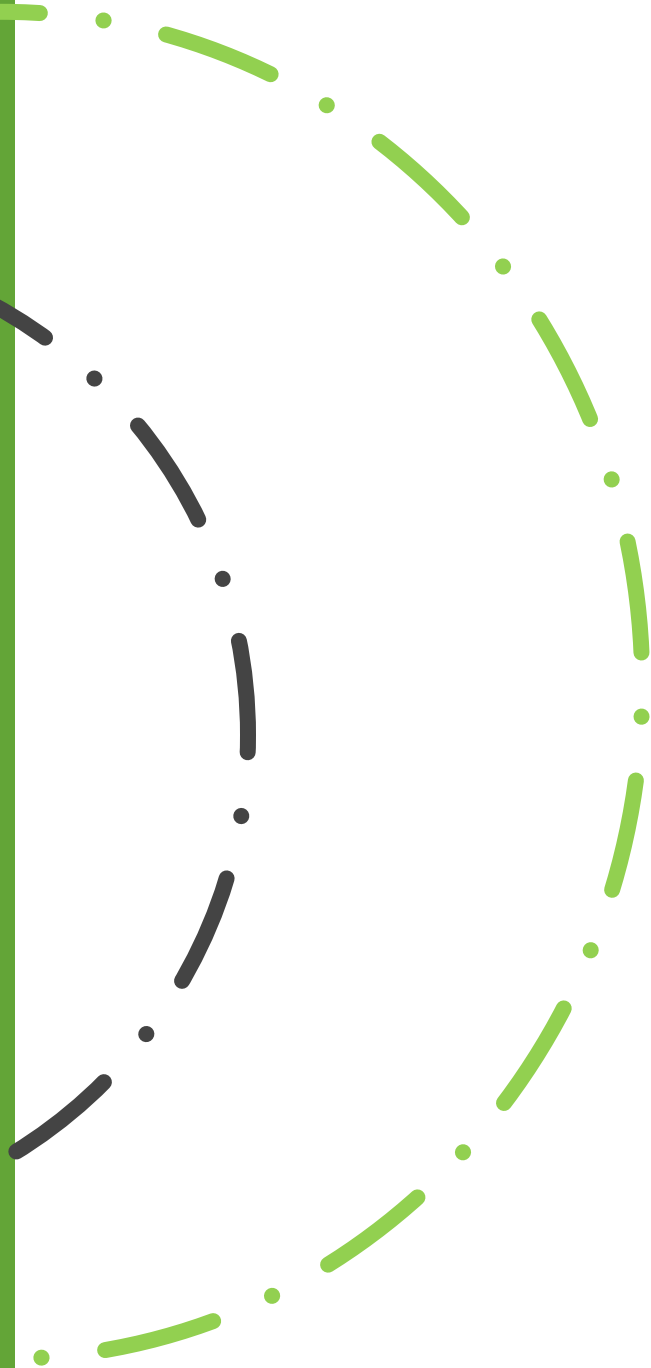
**E**

xperte und Kenner der kleinen und  
großen Bedürfnisse und  
Herausforderungen in der Branche.

**K**

undenzufriedenheit.  
Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche  
Referenzprojekte zurück.

# Was sagen andere über uns ...





„Wenn es um ergebnisorientierte Lösungen im Automobilvertrieb geht, kann ich Michael Daniell bestens empfehlen. Mit seiner reichhaltigen Erfahrung und hohem persönlichen Einsatz gehört er auf seinem Gebiet zweifelsohne zur Champions League der Vertriebsberatung.“



**Uwe Brach**

Verkaufsteiler - Autohaus Ulmen GmbH & Co. KG

„Meine Mitarbeiter haben sich durch das Verkaufstraining von Herrn Daniell sowohl in der Frage-, als auch in der Abschlusstechnik einen guten Schritt nach vorne entwickelt. Die ersten Verkäufe wurden ganz klar aufgrund der durch das Seminar vermittelten Fragestechniken realisiert.“



**Günter Gerhard**

CEO - Autohaus Gerhard GmbH

„Michael Daniell arbeitet professionell und strukturiert. Das Coaching des Vertriebsteams zeigte schon nach kurzer Zeit Erfolge.“

„Die Vertriebsberatung kann von uns nur empfohlen werden.“



**André Grünke**

Betriebsleiter - Autohaus Franz Rüschkamp GmbH & Co. KG Dortmund

„Sehr gut strukturiertes Training, das speziell auf unsere Ziele und Wünsche ausgearbeitet wurde. Durch den durchdachten Ablauf hatte die gesamte Gruppe sehr viel Spaß und war mit großem Engagement bei der Sache. Wir sind schon wieder in Verhandlungsgesprächen zu neuen Schulungsthemen.“



**Manuel Hübner**

Geschäftsführer - Copier Center & Copythek Dortmund

„Es ist mir eine Freude festzustellen, dass mein Team organisierter und strukturierter arbeitet. Meine Mitarbeiter sind hoch motiviert und schätzen die zielorientierte Zusammenarbeit mit Ihnen. Vielen Dank für Ihren Besuch und das Training meines Teams!“



**Frank Meys**

CCO - Schattenmacher Sonnenschutztechnik

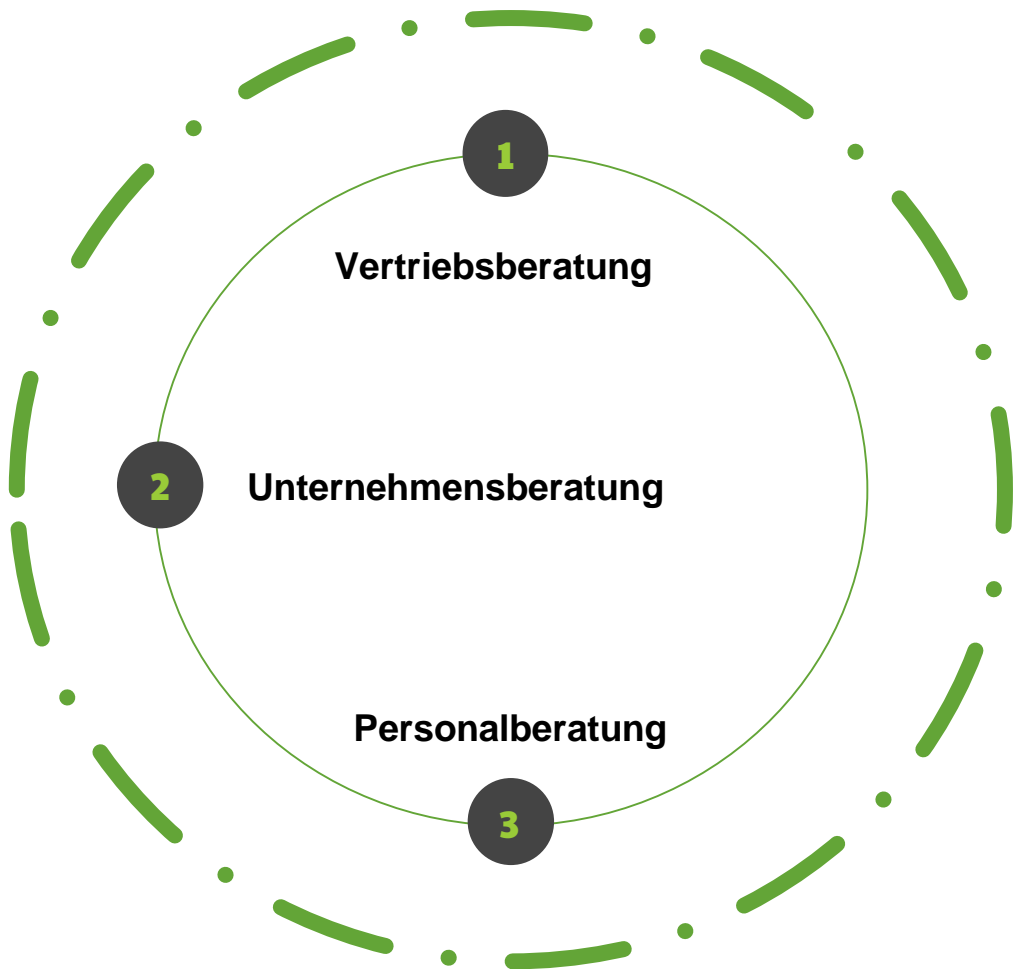
**Einige unserer Kundenstimmen.**



# Unsere **Beratungsmodelle.**



# Unsere Beratungsmodelle.



# Vertriebsberatung

Unser Expertenteam belegt ausschließlich **Führungspositionen im Vertriebsbereich**. Gerne coachen wir Ihre Vertriebsleiter, Ihre Vertriebsorganisation oder Sie als Unternehmer.

- 
- Vertriebs- und Unternehmensberatung
  - Change Management
  - Neuwagen Management
  - Gebrauchtwagen Management
  - Leasing- und Finanzierungsprodukte
  - (Weiter-)Entwicklung der Unternehmensstruktur
  - Ausbildungen und Schulungen für Verkäufer
  - Verkäufertraining
  - Kommunikations- und Persönlichkeitstraining
  - Zeitmanagement
  - After-Sales Training
  - Führungskräfte-Training
  - Interim Management



# Unternehmensberatung

## 360°-POTENZIALANALYSE

Ein Autohaus ist ein vielschichtiges System mit vielen Stellschrauben. Es gibt viele Möglichkeiten, nachhaltige Verbesserungen zu bewirken.

Wir führen eine **Gesamtbetrachtung Ihres Unternehmens** durch und werfen insbesondere einen Blick in die einzelnen Abteilungen, um das **größtmögliche Potenzial** Ihres Unternehmens erkennen zu können.

- 
- Strategieentwicklung & Prozessberatung
  - Identifikation von Verbesserungspotenzialen
  - Kostensenkung & Entwicklung
  - Change Management



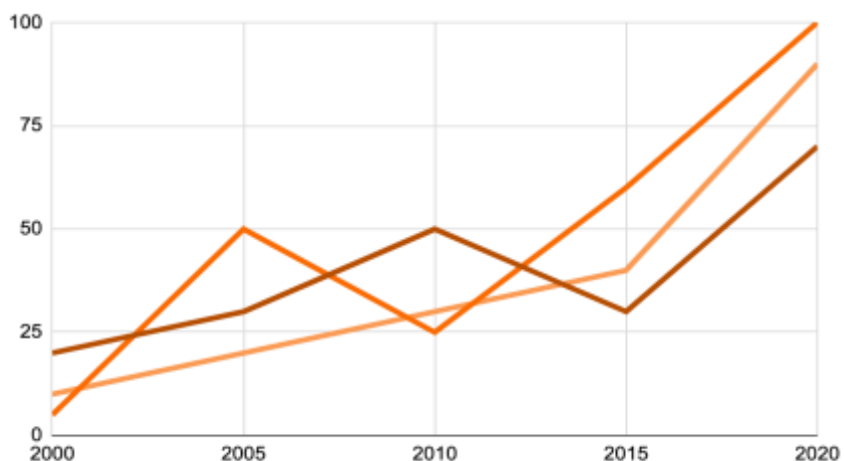
# Möchten Sie Ihren **Umsatz** steigern?

Wir **unterstützen** Sie in folgenden Punkten:

- ✓ Gesamtanalyse Ihres Unternehmens
- ✓ effektive Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung
- ✓ Analyse des Kundenbestandes und dem Kauf- und Nutzungsverhalten Ihrer Kunden
- ✓ Optimierung des After Sales
- ✓ Standortplanung bzw. Unternehmenswachstum
- ✓ Unternehmensplanung und Steuerung
- ✓ Coaching, Training on the Job
- ✓ Umsetzungsbegleitung

## Unternehmensberatung Umsatzentwicklung

● 2017 ● 2018 ● 2019



# Personalberatung

Unsere Coaches haben es sich zur Aufgabe gemacht, das **Beste aus Ihnen und Ihren Mitarbeitern rauszuholen**. Investieren Sie jetzt in Ihre Mitarbeiter und profitieren Sie morgen von ihren Erfolgserlebnissen!

- 
- Einarbeitung von jungen Vertriebsleitern
  - Neukundenakquise
  - Prozessentwicklung
  - Vertriebscoaching für Mitarbeiter und Fachkräfte
  - Definition und Erweiterung bestehender Potenziale
  - umfassende Verkäuferausbildungen
  - Unterstützung bei Mitarbeitergesprächen
  - Unterstützung bei Personalveränderungen
  - Verkäufertraining
  - Zeitmanagement-Training für Mitarbeiter und Fachkräfte



# Sind Sie **unzufrieden** mit den Leistungen Ihrer Mitarbeiter?

Wir **unterstützen** Sie in folgenden Punkten:

- ✓ umfassendes Coaching & Weiterbildung für Mitarbeiter
- ✓ Mitarbeiterbeschaffung
- ✓ Entlohnungsmodelle
- ✓ Führung, Kommunikation & Planung
- ✓ HR Management & Organisationsmanagement
- ✓ spezielles, gewerbliches Training für Mitarbeiter im Außendienst





# Unser Management.



# Neuwagen-Management

Hersteller passen zunehmend ihre Händlerverträge an und knüpfen das Bonussystem an Monats- und Quartalsziele. Dadurch werden **Verkaufsprogramme komplizierter und anspruchsvoller**.

## Unser Leistungsspektrum für Sie:

- ✓ Steigerung der Umsatzgeschwindigkeit
- ✓ Reduzierung der Standtage bei Tageszulassungen und Vorführwagen
- ✓ Erhöhung von Brutto-Erträgen und Inzahlungnahme-Quoten
- ✓ Strategie-Entwicklung für einen ertragreichen Einkauf



# Gebrauchtwagen-Management

Im Gebrauchtwagenmarkt müssen die Anforderungen an Wirtschaftlichkeit, Reparaturkosten und Personaleinsatz kontinuierlich geprüft werden. Ohne ein professionelles und effizientes Gebrauchtwagen Management ist dies kaum zu meistern. Wir gewährleisten eine **objektive Beurteilung** und eine **hohe Flexibilität bei der Umsetzung**.

## Unser Leistungsspektrum für Sie:

- ✓ Unterstützung bei der Prozessumsetzung
- ✓ Experten-Betreuung vor Ort
- ✓ Reduzierung der Standzeiten
- ✓ Erhöhung der Einkaufsquoten durch Argumentationsketten
- ✓ Entlastung des Personals
- ✓ Stellplatz-Organisation
- ✓ Ertragssteigerung durch Nachbewertungen
- ✓ Kostenreduzierung
- ✓ Liquiditätssteigerung
- ✓ Reporting

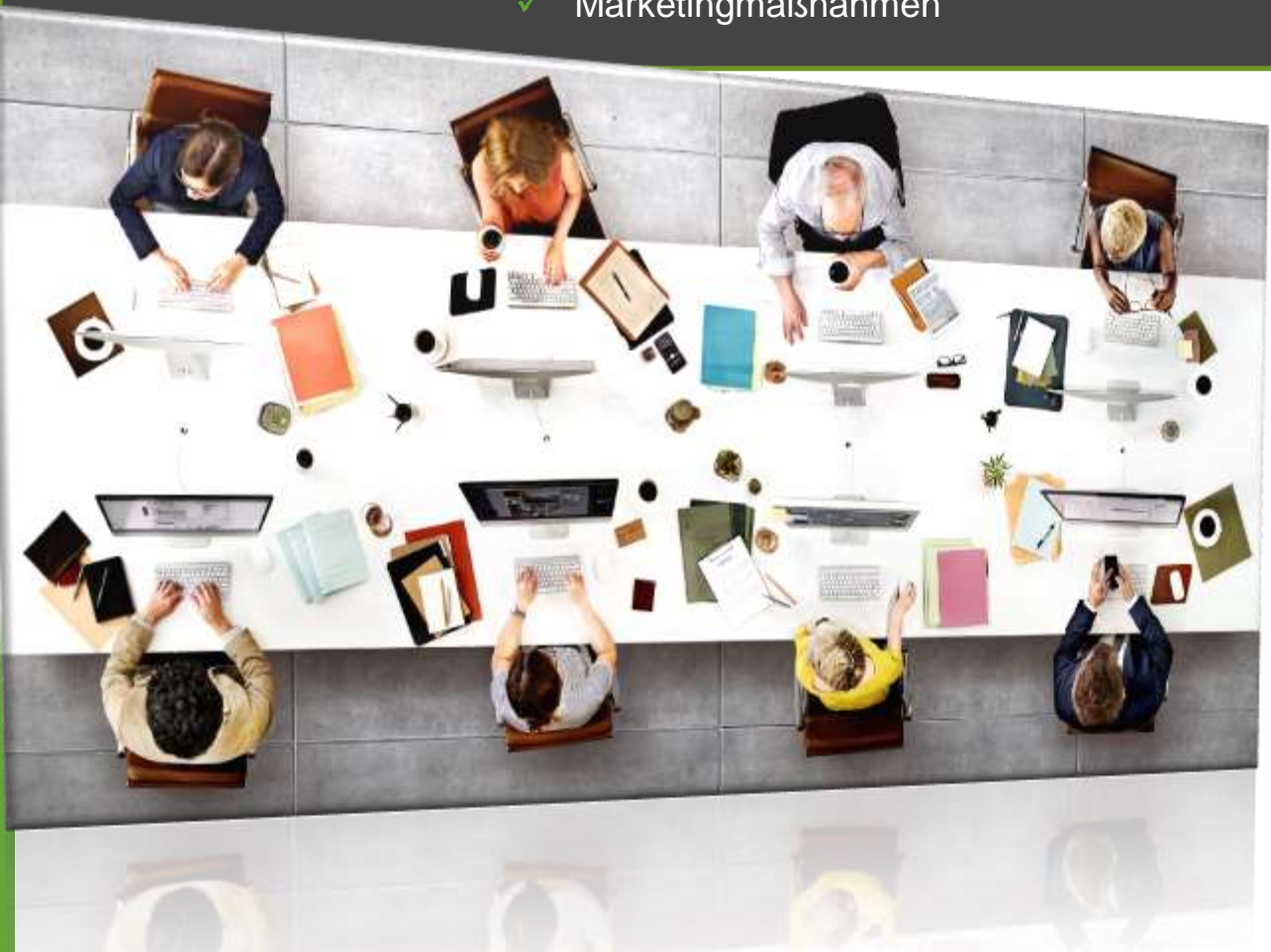


# Wenn das Tagesgeschäft zur Herausforderung wird ...

**Wir entwickeln** im Rahmen unseres Neuwagen Managements mit Ihrem Vertriebsteam gemeinsame **Strategien und Lösungen**.

Dabei bedienen wir uns der erprobten Erfolgsformeln des „**Aktiven Verkaufens**“:

- ✓ Kundenkontakt-Analysertools
- ✓ Telefonarbeit und Kundensysteme
- ✓ CRM Potenziale
- ✓ Nachkontakten
- ✓ Weiterempfehlungs-Management
- ✓ Marketingmaßnahmen



# Krisen-Management

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmensprozesse in **kritischen Situationen** zu optimieren, so dass Sie rechtzeitig die **Notbremse** ziehen können. Wer schnell handelt, kann große Einbußen vermeiden.

Ein **objektiver, erfahrener Betrachter** kann die tatsächliche Gefahr, die Ihrem Unternehmen droht, relativ schnell durch eine **umfangreiche Analyse** einschätzen.

## Unser Leistungsspektrum für Sie:

- ✓ **Analyse** der Gesamtsituation
- ✓ Erörterung möglicher **Chancen und Risiken**
- ✓ Konzeption eines individuellen **strategischen Plans**
- ✓ **Umsetzung**
- ✓ **Controlling** und **Auswertung**



SORRY  
— WE ARE —  
CLOSED  
— PLEASE COME BACK LATER —

# Interim Management

Wir begleiten Ihr Unternehmen in kurz- bis mittelfristigen (6-36 Monate) Prozessen als **Interimsmanager auf Geschäftsführerebene**, wenn es um Vertriebsstrategien und Unternehmensführung in Autohäusern und KFZ-Betriebe geht.

## Ihre Vorteile im Überblick:

- ✓ Management auf Zeit  
(nach Bedarf bis zu 5 Tagen in der Woche oder auch mehr)
- ✓ fachspezifisches Know-How
- ✓ keine Sozialabgaben, Altersversorgung oder Dienstwagen
- ✓ überschaubare Kostenstruktur/Abrechnung nach Tagessatz
- ✓ schnelle Handlungsmöglichkeit der Unternehmensgruppe



# Unser Training & Coaching.



# Für Mitarbeiter

Für Ihre Mitarbeiter bieten wir eine Vielzahl von **fachlich orientierten Weiterbildungen** an.

In unseren Seminaren erlernen Verkäufer grundlegende **Techniken und Strategien, um langfristige Gewinne zu erzielen** und Ihren Kunden eine **bestmögliche Beratung** und somit für Sie einen erfolgreichen Abschluss zu gewährleisten.

---

## Inhalte des Coachings:

- ✓ Professionelles Verkaufstraining
- ✓ Telefontraining für Verkäufer/innen
- ✓ Professionelle Argumentation
- ✓ Individuelles Coaching
- ✓ Zeit- und Organisationsmanagement





# Für Führungskräfte

Wir bieten für Sie als **Führungskraft** oder für Ihre **Fachkräfte fachlich orientierte Weiterbildungen** an.

In unseren Seminaren unterstützen wir Sie bei der **Ausübung Ihrer Führungsrolle** und diskutieren **effektive Strategien**, die Sie für die **Optimierung Ihrer Unternehmens- und Personalsituation** einsetzen können.

---

## Inhalte des Seminars:

- ✓ Business Coaching
- ✓ Life Coaching
- ✓ Individuelles Coaching
- ✓ Zeit- und Organisationsmanagement



# Telefontraining für Verkäufer/innen

Speziell für **Verkäufer/innen** am Telefon bieten wir eine Vielzahl von **fachlich orientierten Weiterbildungen** an.

In unseren Seminaren erlernen Verkäufer/innen grundlegende **Techniken und Strategien**, um Verkaufsgespräche am Telefon zielführend zu gestalten und einen erfolgreichen Abschluss zu erzielen.

## Inhalte des Coachings:

- ✓ Das richtige Mindset
- ✓ Die optimale Gesprächsvorbereitung
- ✓ Der Kontaktaufbau zum Gesprächspartner
- ✓ Die Gesprächsstrategie
- ✓ Der Einsatz von „Hypnotischen Sprachmustern“
- ✓ Die professionelle Weiterleitung von Notizen
- ✓ Die zielgerichtete Nutzung und Auswertung von Informationen
- ✓ Die richtige Sprache
- ✓ Souveränität in Konfliktsituationen



# Professionelle Argumentation

In diesem Seminar erfahren Sie in 1-2 Tagen, wie Sie Ihre **Inzahlungnahme-Quote steigern** und **professionelle Argumentationsketten** aufbauen.

Erkennen Sie die Signale Ihrer Kunden und nutzen Sie diese in Ihrer Beratung!

---

## Inhalte des Seminars:

- ✓ Beweggründe des Kunden erkennen und damit umgehen
- ✓ Emotionalität vs. Rationalität
- ✓ Neuro-Selling
- ✓ Professionelle Argumentationsketten aufbauen
- ✓ Die Inzahlungnahme als Mehrwert für den Kunden



# Zeit- und Organisationsmanagement

Dieses ganztägige Seminar richtet sich sowohl an Mitarbeiter, als auch an Fach- und Führungskräfte und Selbstständige, die ihr **Zeitmanagement verbessern** möchten.

## Umgang mit Zeit

- ✓ Persönliche Ziele
- ✓ Konzentration & Wahrnehmung
- ✓ Umgang mit Störungen

## Zeitplanung & Priorisierung

- ✓ Steuerung von Aktivitäten
- ✓ Prioritätensetzung
- ✓ Vermeiden von Stressfaktoren
- ✓ Planungsinstrumente

## Effiziente Zusammenarbeit

- ✓ Gespräche & Besprechungen
- ✓ Delegation & Aufgabenübernahme
- ✓ Problemlösungen



# Business Coaching

Im Berufsleben tummeln sich der **steigende Leistungsdruck**, viele belastende **Konflikte** und sich ständig **ändernde Anforderungen**?

Es kann eine Herausforderung sein, **leistungsfähig und stressresistent** zu bleiben.

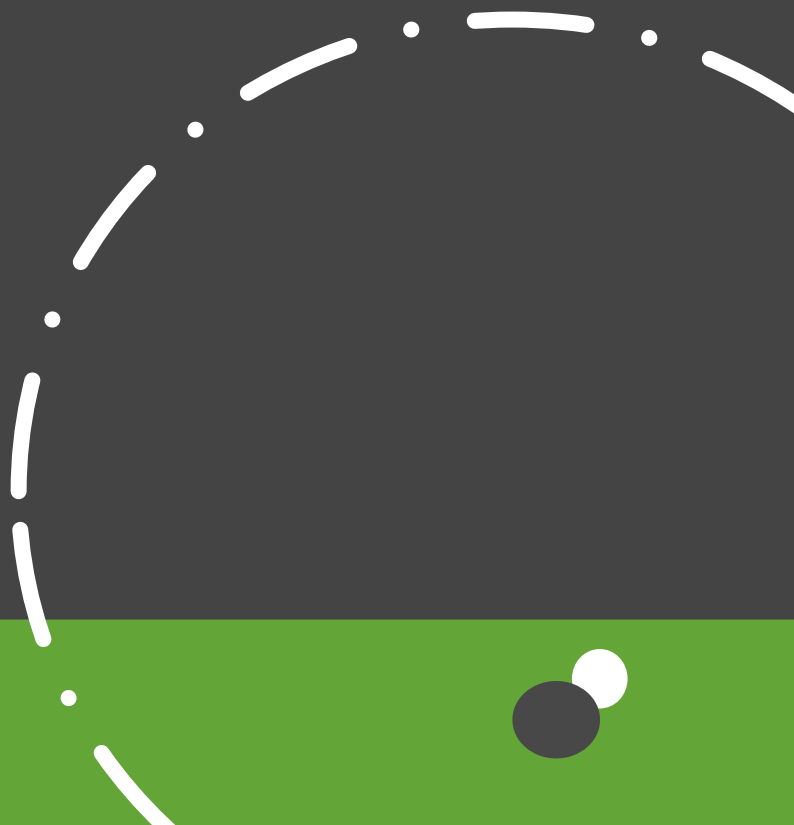
Sie erlernen in unserem 2-tägigen Coaching kreative **Kommunikationswege** und **unterschiedliche Betrachtungsweisen** und legen so den **Grundbaustein** für eine ganz andere Art der Kommunikation.



# Business Coaching

## Inhalte des Seminars:

- Exkurs: „So denken erfolgreiche Menschen“
- Wahrnehmungskanäle erkennen und entwickeln
- nachhaltige Beziehungen aufbauen und Gesprächsatmosphären schaffen
- Sprache und non-verbale Kommunikation
- Probleme lösen durch kreatives Umdeuten
- Blockaden auflösen und Potenziale nutzbar machen
- Selbstbetrachtung und Selbstveränderung
- Führen und Beeinflussen durch unterschwellige Signale



# Unsere Referenzen.



**TOYOTA**



**PEUGEOT**



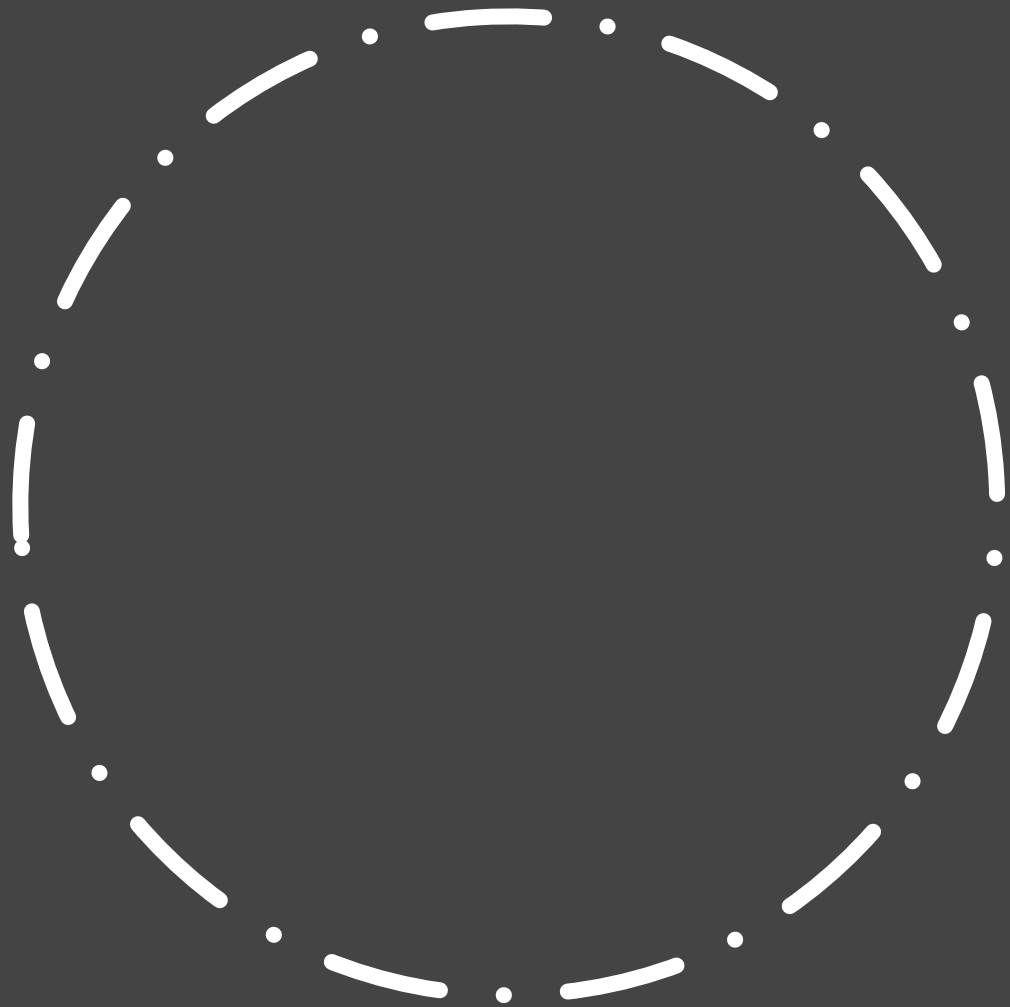
**CHEVROLET**



**mazda**



**Vorteile** auf eine Blick.





# Vorteile, von denen Sie profitieren.

*Alles aus einer Hand.*

**30**

**Jahre Branchenerfahrung**

Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung.

**K**

**osten sparen & Umsatz steigern**

Nehmen Sie die geförderte Beratung durch uns als Zertifizierter BAFA Unternehmensberater in Anspruch.

**N**

**achhaltige Beratung**

Auch nach Projektende stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

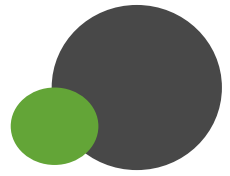
**E**

**rfahrene Spezialisten**

Nutzen Sie unser Know-how der 360-Grad Beratung.



MICHAEL DANELL  
UNTERNEHMENSBERATUNG  
TRAINING & COACHING



## MICHAEL DANELL

Vertriebs- und Unternehmensberatung  
für Autohäuser und Kfz-Betriebe  
360 Grad Wachstum für Ihr Unternehmen.

Aus der Praxis. Für die Praxis.



Rufen Sie uns an!  
**+49 (0) 2389 4026 993**

Schreiben Sie uns!  
**info@michaeldanell.de**

Besuchen Sie unsere Website!  
**[www.michaeldanell.de](http://www.michaeldanell.de)**

Becklohhof 38  
59368 Werne

