

Michael Drumm , Jahrgang 1958, verheiratet, 1 Sohn

- Diplom Betriebswirt (FH) Personalmanagement
- Industrieerfahrung im Personalbereich
- Fachdozent Personal/Schulleiter Betriebswirtschaftliche Fachschule für das Kfz-Gewerbe (BFC)
- Fachbuch „Personalführung im Kfz-Betrieb“, „GW-Handel heute“ (Co-Autor)
- Seit 1999 freiberuflicher Trainer. Marken und Themen

- **BMW: VKL- Ausbildung Gebrauchte Automobile (GA), Professionalität im Kundenkontakt GA, Bewertung und Hereinnahme von GA, Mit Konsequenz vom Erstkontakt zum Abschluss, 2017: Implementierungstraining BMW Premium Selection, Mini GW Next (Niederlassungen und Vertragspartner), Zertifizierter BMW-Trainer (weltweit).**

- Daimler: Einführung des Mercedes Benz Gebrauchtwagenprogramms „Junge Sterne“ im Handel, Junge Sterne- Zertifizierung für GW Verkäufer,
- Audi (bis 2015): GW:plus Workshops für Verkäufer; GW-Verkaufsleiterqualifizierung. Geschäftsführer Ausbildung Teil GW-Management
- VW: Verkaufsleiterausbildung Modul 5 GW-Management

- Vorstand beim Internationalen Gebrauchtwagen Forum



Kieferberg 34  
67659 Kaiserslautern  
Mobil: +49 173 3246593

[michael.drumm@t-online.de](mailto:michael.drumm@t-online.de)  
[www.michael-drumm.de](http://www.michael-drumm.de)

Kieferberg 34  
67659 Kaiserslautern  
Mobil: +49 173 3246593

[michael.drumm@t-online.de](mailto:michael.drumm@t-online.de)  
[www.michael-drumm.de](http://www.michael-drumm.de)

Das Implementierungstraining besteht aus 2 Teilen:

## **Managementtraining**

- Information über den Leistungsumfang
- Vergleich mit den Programmen anderer Premiumanbieter
- Entwickeln einer individuellen Strategie im Umgang mit dem Programm im Haus (welche Fahrzeuge machen wir zu Programm-Fahrzeugen, Integration und/oder aktives Verkaufen, Ertragssteigerung durch Programm orientierte Verkäuferentlohnung...)

## **Verkäufertraining**

- Informationen über den Leistungsumfang
- Einbindung von BSI/MSI
- BPS/MINI Gebrauchtwagen Next statt Nachlass
- Erwartungen des Gebrauchtwagenkunden im Kundenkontakt
- Erarbeiten eines individuellen Maßnahmenplans: Wie werde ich BPS/Mini Next im Verkaufsprozess integrieren
- Argumentationstraining BPS/MN statt Nachlass