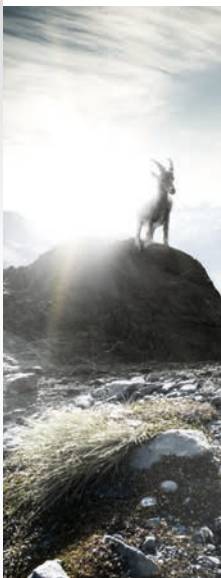


Stellen Sie Identifikation mit Ihrer Marke her!  
Mit einer einzigartigen und durchgängigen  
CI/CD in allen Kommunikationsmedien, die  
wegweisend für Ihre Kunden ist.



Referenz



Konzeption  
Kommunikationsdesign

Kunde: BMW AG / MINI

**Kunde:**  
BMW AG/BMW Group, München

**Aufgabe:**  
Konzeption, Entwicklung, Gestaltung und Realisierung von völlig unterschiedlichen MINI Projekten in markentypischem Corporate Design: Trainingsprogramme, Medien zur Erläuterung von Prozessen etc.


**Komplexität:**  
Update-bedingte Weiterentwicklung der von uns konzipierten Lösungen mit gesteigerter Aussagekraft, attraktivem Design und aktuellem Artwork, ohne auf den gewünschten Wiedererkennungseffekt zu verzichten.

**Lösung:**  
MINI Trainingsprogramme: Entwicklung strukturgebender Elemente und Key-Visuals für jeden Themenbereich, Einsatz von großformatigen, die jeweiligen Trainings repräsentierenden Bildern, durchgängige Gestaltung der Broschüren für das Technische Training MINI Deutschland und für das Internationale MINI Aftersales Trainingsprogramm in 4 Sprachversionen in MINI CI/CD inkl. CD-ROM und attraktiver Verpackung, analog der von uns über mehrere Jahre erstellten BMW Programme.  
CD Packaging und Begleitmedien „Basic Process Guide“ für MINI:  
In Fortsetzung der BMW Updates Gestaltung der Medien für MINI Sales, insbesondere Entwicklung eines Pocket Guides in 4 Sprachversionen (12-seitige Leporellos), zur konzerninternen weltweiten Vermarktung.

**MINI Service**

AFTERSALES TRAINING.  
TECHNISCHES TRAINING DEUTSCHLAND.

**TRAININGSPROGRAMM.**



**TRAININGSPROGRAMM. ÜBERSICHT.**

**TECHNIK FOREN**  
Bonus / Weiterbildung

KURS	KURS NR.	VORAUSSETZUNG	12	13	14	15	16	17
Forum für Service Techniker	DE0-0191	Abgeschlossene Ausbildung als Service Techniker						
Forum für Kommunikationstechniker	DE0-0192	Abgeschlossene Ausbildung als Kommunikationstechniker						

**GESAMTFAHRZEUG**

KURS	KURS NR.	VORAUSSETZUNG	12	13	14	15	16	17

**TRAININGSPROGRAMM. INHALT.**

TECHNIK FOREN	GESAMTFAHRZEUG	FAHRWERK	ANTRIEB
12-13	14-15	16	17

18-19	20-26	27-30	31-39
<b>ELEKTRIK</b>	<b>KAROSSERIE UND LACK</b>	<b>NACHRÜSTUNGEN</b>	<b>ZIELGRUPPEN-SPEZIFISCHE KURSE UND AUSBILDUNGEN</b>
Ausbildungsangebote	6-7		
Das Kursangebot in der Übersicht	8-11		
Die einzelnen Kurse im Detail	12-39		
Organisatorisches	40-41		
Anhang: Trias - Arbeitshilfe und Kurzreferenzen für Trainingsverantwortliche der Niederlassung und im Händlerbetrieb	42-45		
Kopiervorlage: Planungshilfe zur Seminarbuchung	46		

**LACK. EXPERT LEVEL III.**

Zielgruppe	K18-Lackierer und Lackiermeister
Voraussetzungen	K18-Lackierer mit Gefährdungs-fundierte Kenntnisse in der Lackertechnologie und des Prozessablaufs in der Lackerei
Ziel	Die Teilnehmer verfügen über spezielle Fachwissen und Detailwissen zur Optimierung des Gesamtanstrichprozesses durch die „ZielSystem“ Reparaturkonzepte, die können Arbeitsabläufe und Produktanforderungen analysieren, um optimiert, rational und wirtschaftlich den täglichen Arbeitsablauf zu sichern.
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> <li>Theorie und Praxis über systemgerechte Belackertechnologie mit ColorSystem</li> <li>ColorSystem Produktfamilie</li> <li>Farbanalyse und Farbmetrik</li> <li>Altdarstellung und Konservierung</li> <li>Rationelles und wirtschaftliches Arbeiten mit zukunftsorientierten VOC-konformen ColorSystem Produkten</li> <li>Einzelne modernster Arbeitsgeräte</li> <li>Fehleranalyse und Lösungsmethoden</li> <li>Reparaturverfahren</li> <li>Aktuelles Know-how zu den Themen Umwelt-, Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit</li> <li>ColorSystem News</li> </ul>
Dauer	3 Tage
Ort	Trainingszentren Münster (Deutschland) und Eugendorf (Österreich)
Kurs Nr.	DE0-0155
Kosten	420 € zzgl. MwSt.

**BASIC PROCESS GUIDE SALES 2010.**

Vertraulich / Confidential

© 2010 BMW AG, München  
VH-1 Sales Channel Development  
VM-2 MINI Brand Communication



**SALES PROCESS**

- » New Car
- » Used Car
- » Corporate Sales

© 2010 BMW AG, München  
VH-1 Sales Channel Development  
VM-2 MINI Brand Communication

**BASIC PROCESS GUIDE SALES 2010.**

**BASIC PROCESS GUIDE SALES 2010.**

**INHALT:**

Mit diesen Vorlesungen haben Sie den ersten Basic Process Guide für die Neufahrzeuge und Gebrauchtfahrzeugprozesse in den Händen, die Sie den Prozess für die Aftersales Prozesse bereitstellt. Diese sind auf nicht-verbale Weise die „Basis“ des Verkaufsprozesses.

Der Verkaufsprozess läuft kundenspezifisch, aber in der Regel strukturiert in Kennzeichen als vom ersten Kundenkontakt über die Fahrzeugübernahme bis zur Nachbetreuung, die im Idealfall zum erneuten Kauf eines Produktes durch einen Kunden führt.

Das Neu- und Gebrauchtfahrzeuggeschäft unterliegt aus Sicht des Kunden grundsätzlich dem gleichen Ablauf, wenn auch Variationen aus Sicht des Autohauses vorliegen, werden diese beschrieben. Die für die Betreuung von Firmenkunden spezielle Aufgaben zu ergänzen sind, werden diese als eigene Prozessanteile aufgenommen. Diese sind im Anhang dargestellt.

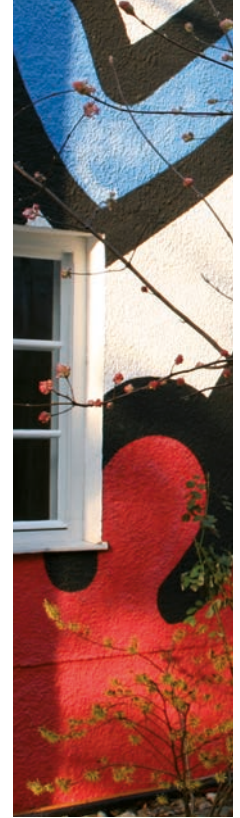
Der Basic Process Guide ist als Kurzübersicht und schneller Nachschlagewerk konzipiert.

Auf einem Blick - Was bietet der Basic Process Guide Sales 2010?

Inhaltlich:

- » Übersicht über die Verkaufsprozesse
- » Einleitungen zu den Kennzeichen und den Teilaufgaben
- » Wo notwendig, spezielle Hinweise zu den Unterschieden zwischen Neu- und Gebrauchtfahrzeugverkauf
- » Eigene Erläuterungen für wichtige Aufgaben in Bezug auf die Firmenkundenbetreuung
- » Neue Druckfunktionen und -design

Es ist vorgesehen, diesen Guide kontinuierlich mit den neuesten Erkenntnissen zu aktualisieren. Dazu wird es auch eine Verfallung der Inhalte geben (z. B. neue Kennzeichen, die immer dann mit dem nächsten Update zur Verfügung stehen werden. Viel Erfolg bei der Arbeit mit dem ersten Basic Process Guide für die Verkaufsprozess!



**JOAS Werbeagentur**  
**Unabhängige inhabergeführte Agentur für Marketing und Kommunikation.**

Die beste Lösung ist uns gerade gut genug. Wir sind erst zufrieden, wenn unser Kunde Erfolg hat.

In einer Zeit der beliebigen und freiwilligen Mediennutzung kämpfen wir für den entscheidenden Unterschied: für Marketingkommunikation, die begeistert, attraktiv und emotional ansprechend ist.

Von uns können Sie umfassende Beratung, eine strategische Denkweise und ideenreiche Konzeptionen erwarten.

Ebenso liegt uns das Design am Herzen. Als Kreativagentur entwickeln, gestalten und realisieren wir individuelle Kommunikationslösungen und crossmediale Kampagnen. Wir legen größten Wert auf moderne Ästhetik, qualitativ hochwertige Ausführung, zuverlässige Realisierung.

Unser Leistungsspektrum: Corporate Design, Brand Identity, Media, Print, Online, Social Media, audiovisuelle Umsetzungen, Kommunikationsdesign und klassische Werbung.



[www.joas-werbeagentur.de](http://www.joas-werbeagentur.de)

Kontakt:

**Renate Joas**  
Inhaberin/Geschäftsführerin

JOAS Werbeagentur  
Hohenzollernstraße 146 Rgb.  
80796 München  
Tel. +49-89-30 77 60 77  
[info@joas-werbeagentur.de](mailto:info@joas-werbeagentur.de)