



●MICHAEL DANELL×CARLEVEL

PRODUKTKATALOG 2026

Mehr Abschlüsse. Stärkere Führung. Digitale Prozesse.

Beratung, Training, Coaching und
digitale Lösungen für Autohäuser
und Kfz-Betriebe.

Menschen entwickeln. Prozesse verbessern. Erträge
absichern.

Potenzial ist vorhanden. Es geht nur jeden Tag im Alltag verloren.

Nicht ein großer Fehler bremst das Autohaus. Es sind viele kleine Lücken, die täglich Zeit, Kunden und Marge kosten.

01

Leads bleiben liegen

Anfragen kommen über viele Kanäle. Wiedervorlagen werden vergessen und Interessenten kühlen ab.

02

Rabatte ersetzen Argumente

Bei Einwänden fehlt die Gesprächsstrategie. Der Abschluss wird mit Marge erkaufte.

03

Führung reagiert zu spät

Leistung wird betrachtet, aber nicht früh genug entwickelt oder konsequent gesteuert.

04

Freigaben dauern

Kalkulationen, Entscheidungen und Provisionen laufen über Excel, E-Mail und Telefon.

05

Unzufriedenheit bleibt unsichtbar

Probleme werden oft erst erkannt, wenn der Kunde bereits öffentlich bewertet hat.

06

Wissen verpufft

Nach dem Training fallen Mitarbeiter im hektischen Alltag schnell in alte Muster zurück.

Das eigentliche Problem ist häufig nicht fehlendes Wissen. Es fehlt an konsequenter Umsetzung, Transparenz und Steuerung.

Potenziale prüfen →



Kostenloses Erstgespräch buchen

Menschen entwickeln. Prozesse verbessern. Umsetzung digital absichern.

Ein Training allein verändert keinen Prozess. Eine Software allein verändert keine Gewohnheiten. Nachhaltige Ergebnisse entstehen, wenn alles zusammenspielt.

01

MENSCHEN ENTWICKELN

Training & Coaching

Verkaufsgespräche, Führung, Kommunikation und klare Entscheidungen.

02

LERNEN VERANKERN

Academy & AI Coach

Wissen wiederholen, Gespräche trainieren, Feedback erhalten und Fortschritte sehen.

03

PROZESSE STEUERN

Carlevel Software

Leads, Kalkulationen, Flotte, Kundenzufriedenheit und Leistung transparent machen.

Persönliche Erfahrung schafft Veränderung. Digitale Systeme sorgen dafür, dass sie dauerhaft funktioniert.

[Gesamtsystem entdecken →](#)



Kostenloses Erstgespräch buchen



● **MICHAEL DANELL** 35+ JAHRE PRAXIS

Keine Theorie-Bla-Bla.

Ich kenne den Autohausalltag nicht aus Präsentationen. Ich kenne ihn aus Verkauf, Führung, Training und Unternehmensberatung.

Mein Ansatz verbindet praktische Branchenerfahrung, Verkaufspsychologie, NLP- und Fragetechniken, Führungsentwicklung und digitale Werkzeuge.

- ✓ Verkäufer sicherer und abschlussstärker machen
- ✓ Führungskräfte zu aktiven Umsatz-Coaches entwickeln
- ✓ Prozesse vereinfachen und Verantwortlichkeiten klären
- ✓ Umsetzung im Alltag messbar absichern

Mein Anspruch ist nicht, dass Mitarbeiter begeistert nach Hause gehen. Mein Anspruch ist, dass sie am nächsten Tag anders handeln.

Michael Danell kennenlernen →



Kostenloses Erstgespräch buchen

Mehr Abschlüsse entstehen nicht durch mehr Druck.

Sondern durch bessere Gespräche, echte Sicherheit im Verkauf und einen klaren nächsten Schritt für den Kunden.

⚠️ DER SCHMERZPUNKT

- Bei Einwänden und Preisverhandlungen fehlt vielen Verkäufern die Sicherheit
- Zu schnell wird Rabatt gegeben oder der Kunde ohne klaren nächsten Schritt verabschiedet

- ✓ Bedarf und Kaufmotiv mit den richtigen Fragen verstehen
- ✓ Einwände und Preisgespräche souverän führen
- ✓ Nutzen klar argumentieren und verbindlich abschließen
- ✓ Nachfassgespräche konsequent strukturieren



Ein guter Verkäufer beantwortet nicht nur Fragen. Er führt den Kunden sicher zu einer Entscheidung.

Beratungsgespräch anfragen →



Kostenloses Erstgespräch buchen

Eine Führungsposition macht noch keine Führungskraft.

Gute Verkäufer werden befördert, ohne auf Führung vorbereitet zu sein. Leistung wird zu spät angesprochen, Konflikte vertagt, Ziele bleiben unverbindlich.

⚠ DER SCHMERZPUNKT

- Leistung wird zu spät angesprochen
- Konflikte werden vertagt statt geklärt
- Ziele bleiben unverbindlich
- Verantwortung wird nicht konsequent übertragen

- ✓ Klare Ziele und Erwartungen vereinbaren
- ✓ Mitarbeiter-, Feedback- und Konfliktgespräche führen
- ✓ Verkäufer anhand von Leistung und Potenzial entwickeln
- ✓ Verantwortung übertragen statt Aufgaben selbst übernehmen

Führung wird wirksam, wenn Menschen wissen, was erwartet wird – und Verantwortung dafür übernehmen.

Führung stärken →



Kostenloses Erstgespräch buchen

Wo Verantwortung unklar ist, werden Zeit und Ertrag verbrannt.

Viele vermeintliche Personalprobleme sind in Wahrheit
Prozessprobleme: Informationen fehlen, Freigaben dauern,
Übergaben funktionieren nicht.

1

ENGPASS

Wartezeiten, Fehler und Informationsverluste sichtbar machen.

2

KLARHEIT

Verantwortlichkeiten und Entscheidungen eindeutig zuordnen.

3

VEREINFACHUNG

Überflüssige Schritte entfernen und Übergaben standardisieren.

4

UMSETZUNG

Neue Abläufe einführen, überprüfen und nachschärfen.

**Klare Zuständigkeiten, schnellere Entscheidungen,
kürzere Durchlaufzeiten und weniger Fehler.**

Potenziale prüfen →



Kostenloses Erstgespräch buchen

Praxiswissen genau dann, wenn es gebraucht wird.

Kurze Lernvideos und strukturierte Einheiten für unterschiedliche Rollen im Autohaus – flexibel, wiederholbar und praxisnah.

5-15 Min. Lerneinheiten

Schritt für Schritt

Praxisnah für jede Rolle

Kurse entdecken →



Mehr Termine beginnen mit **besseren** **Gesprächen.**

"Umsatzmaschine Telefon" – das Praxisbuch von Michael Danell
für mehr Termine, bessere Gespräche und klare nächste Schritte
am Telefon.

- ✓ Gesprächseinstieg und Aufmerksamkeit gewinnen
- ✓ Terminvereinbarung und Nachfassen
- ✓ Einwandbehandlung am Telefon
- ✓ Souveräner Umgang mit Ablehnung

Ein Telefonat ist erst dann erfolgreich, wenn ein klarer nächster Schritt vereinbart wurde.

Buch entdecken →



Kostenloses Erstgespräch buchen

Trainieren. Feedback erhalten.

Fortschritte sichtbar machen.

Verkauf, NLP, Fragetechniken und Führung in realistischen Gesprächssimulationen – jederzeit per App verfügbar.

- ✓ Gespräche üben – realistisch und praxisnah
- ✓ Direktes Feedback nach jeder Trainingseinheit
- ✓ Lernfortschritt sichtbar machen und verfolgen

In kurzer Zeit über iOS und Android der persönliche Coach für Verkäufer, Führungskräfte und Auszubildende.

AI Coach testen →



Aus Wissen muss tägliche Umsetzung werden.

Ein Verkaufstraining verbessert Gespräche. Führung schafft Orientierung. Optimierte Abläufe reduzieren Reibungsverluste. Damit diese Veränderungen dauerhaft greifen, müssen die entscheidenden Prozesse im Autohaus sichtbar, verbindlich und einfach steuerbar sein. Genau dafür wurde Carlevel entwickelt.

- ✓ Kundenberatung und Leadgewinnung
- ✓ Konsequente Vertriebssteuerung
- ✓ Kalkulation und Genehmigungen
- ✓ Strukturierter Flottenvertrieb
- ✓ Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterentwicklung
- ✓ Kontinuierliches Training durch künstliche Intelligenz

Michael Danell entwickelt Menschen und Organisationen. Carlevel sorgt dafür, dass die Umsetzung im Alltag messbar und steuerbar wird.

Carlevel entdecken →



carlevel.de/erstgesprach

Ein transparenteres und profitableres Autohaus.

Vom ersten Kundenkontakt bis zur Mitarbeiterentwicklung unterstützt Carlevel die entscheidenden Prozesse – mit spezialisierten Produkten, die ein durchgängiges System bilden.



CarGenius

Digitale Fahrzeugberatung rund um die Uhr, direkt am Fahrzeug oder online.



SalesFlow

Leadmanagement, Verkäufersteuerung und Jahresziele transparent im Blick.



AutoKalk

Fahrzeugankauf, Kalkulation, Freigaben und Provision in einem System.



FlottenPro

Neue Gewerbepotenziale erkennen und Außendienstbesuche effizient planen.



AutoStar Feedback

Kundenzufriedenheit frühzeitig erkennen, bevor sie öffentlich wird.



Michael Danell AI Coach

Reale Gesprächssituationen trainieren, direktes Feedback erhalten.

Carlevel gewinnt Chancen, steuert Prozesse, schützt Erträge, entwickelt Mitarbeiter und macht Ergebnisse messbar.

Produkte entdecken →



Interessenten haben Fragen. Auch wenn gerade kein Verkäufer verfügbar ist.

Ein Interessent steht am Fahrzeug, sieht ein Onlineangebot oder besucht außerhalb der Öffnungszeiten Ihre Website. Er hat konkrete Fragen – doch niemand ist erreichbar. Jede unbeantwortete Frage erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass er beim nächsten Anbieter weitersucht.

⚠ DER SCHMERZPUNKT

- Verkäufer können nicht jederzeit an jedem Fahrzeug verfügbar sein
- Statische Fahrzeuganzeigen beantworten keine individuellen Fragen
- Anonyme Websitebesucher werden nicht als Leads erkannt
- Medienbrüche erschweren den Übergang zum Verkäufer

- ✓ Beantwortet Fragen zum konkreten Fahrzeug, jederzeit
- ✓ Erklärt Ausstattung, Besonderheiten und Finanzierung
- ✓ Erfasst Kontaktdaten und Kaufinteresse automatisch
- ✓ Übergibt den Kontakt direkt per WhatsApp ans Autohaus
- ✓ Kein starrer Chatbot – ein echtes, individuelles Gespräch



Während Ihr Verkaufsteam nicht verfügbar ist, bleibt CarGenius im Gespräch.

Beratung rund um die Uhr

WhatsApp Sofortkontakt

CarGenius live erleben →



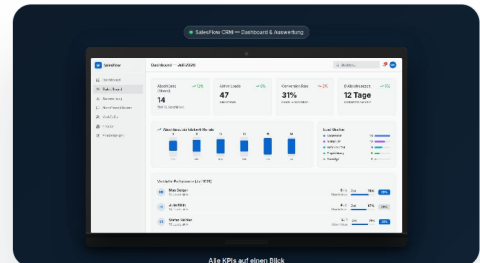
Nicht erst am Monatsende erkennen, dass der Vertrieb hinter dem Ziel liegt.

Leads liegen in verschiedenen Systemen. Wiedervorlagen werden nicht konsequent bearbeitet. Verkäuferleistung wird erst rückblickend bewertet – Führung wird damit reaktiv.

⚠ DER SCHMERZPUNKT

- Leads aus verschiedenen Quellen, keine einheitliche Sicht
- Zielabweichungen werden zu spät erkannt
- Langfristige Wiedervorlagen geraten aus dem Blick
- Verkäuferperformance wird nach Gefühl beurteilt

- ✓ Leads zentral erfassen, Verantwortlichkeiten festlegen
- ✓ Wiedervorlagen automatisch sichtbar machen
- ✓ Jahres-, Monats- und Verkäuferziele aktiv steuern
- ✓ Verkäuferleistung objektiv erkennen und vergleichen



SalesFlow zeigt nicht nur, was bereits passiert ist. Es zeigt frühzeitig, wo eingegriffen werden muss.

Persönliche SalesFlow-Demo buchen →



Vom Fahrzeugankauf bis zur Provision: **jede Entscheidung transparent und schnell freigeben.**

Ankauf, Verkauf, Rabatte, Genehmigungen und Provisionen laufen über unterschiedliche Excel-Dateien, E-Mails und Telefonate. Das kostet Zeit und erschwert die Frage: Was verdienen wir an diesem Fahrzeug tatsächlich?

⚠ DER SCHMERZPUNKT

- Ankaufspreise ohne einheitliche Entscheidungsgrundlage
- Kalkulationen sind nicht für alle transparent
- Genehmigungen dauern zu lange
- Verkäufer kennen ihre Provision oft verspätet

- ✓ Ankaufs- und Verkaufskalkulation in einem System
- ✓ Vierstufiges Genehmigungsverfahren – mobil in Sekunden
- ✓ Provision automatisch berechnet und transparent
- ✓ Management-Dashboard für Marge, Rabatte und Freigaben

FAHRZEUGKALKULATION		SEPARATE PROVISIONEN	
Kaufpreis (Netto)	32.249,61 €	Kaufpreis (Netto)	135,47 €
Nettoverkaufspreis	38.429,00 €	Kaufpreis (Brutto) / Verkaufspreis (Netto)	63,28 €
Nettomarge	4,8 %	Kaufpreis (Brutto) / Verkaufspreis (Brutto)	63,74 €
Nettomarge	- 438,00 €	Nettomarge (Nettoverkaufspreis - Nettoverkaufspreis)	255,95 €
Gewinn (Netto)	2.389,32 €		
Marge (%)	6,94 %		
		Gesamtprovision	2.093,27 €
		Gesamtprovision (%)	7,15 %
		Nettomarge	6,94 %

AutoKalk verbindet Kalkulation, mobile Genehmigung und Provision in einem durchgängigen Prozess.

[AutoKalk-Demo buchen →](#)



Mehr relevante Kundenbesuche. Weniger unnötige Kilometer.

Im Flottenvertrieb entstehen Chancen häufig draußen im Markt. Ohne strukturierte Daten, klare Besuchsplanung und konsequente Wiedervorlagen wird wertvolle Zeit auf der Straße verloren.

⚠ DER SCHMERZPUNKT

- Potenzielle Flottenkunden werden nicht systematisch erkannt
- Strecken sind unnötig lang oder unlogisch geplant
- Besuchsziele werden spontan statt strategisch gewählt
- Wiedervorlagen und Folgeaktivitäten gehen verloren

- ✓ Gewerbe- und Flottenpotenziale sichtbar machen
- ✓ Besuchsrouten am Computer vorbereiten, mobil navigieren
- ✓ Gesprächsergebnisse dokumentieren, Wiedervorlagen planen
- ✓ Vollständiger Überblick über alle Außendienstaktivitäten



Die beste Route ist nicht nur die kürzeste. Sie führt zu den richtigen Kunden.

FlottenPro kennenlernen →



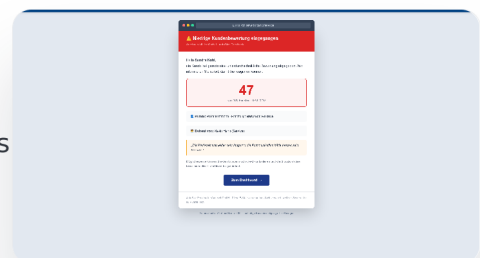
Die gefährlichste Beschwerde ist die, von der Sie **nichts** erfahren.

Nach Kauf oder Werkstattbesuch entsteht beim Kunden ein klares Bild von Ihrer Leistung. Viele Autohäuser erfahren von einem schlechten Erlebnis erst durch eine öffentliche Bewertung – wenn es bereits zu spät ist.

⚠ DER SCHMERZPUNKT

- Kundenfeedback wird nur unregelmäßig eingeholt
- Negative Erlebnisse bleiben intern unsichtbar
- Führungskräfte erkennen zu spät, wo Unterstützung nötig ist
- Reputationsschaden entsteht, bevor reagiert werden kann

- ✓ Automatische Ansprache direkt nach dem Ereignis, mobil
- ✓ Sofortige Auswertung – NPS und Score in Echtzeit
- ✓ Frühwarnsystem: kritische Rückmeldung löst Alarm aus
- ✓ Servicequalität objektiv in Zielvereinbarungen einbeziehen



AutoStar Feedback macht Kundenzufriedenheit nicht nur sichtbar – es schafft die Möglichkeit zu reagieren, bevor aus einem Problem ein öffentlicher Schaden wird.

AutoStar Feedback kennenlernen →



Digitalisierung funktioniert nur, wenn Menschen und Prozesse mitziehen.

Carlevel liefert die Werkzeuge. Michael Danell sorgt dafür, dass sie im Alltag verstanden und konsequent genutzt werden.

01

ANALYSE

Kundenschnittstelle, Daten und aktuelle Abläufe verstehen.

02

AUSWAHL

Die passenden Carlevel-Lösungen und Leistungsumfang festlegen.

03

EINFÜHRUNG

Gemeinsame Inbetriebnahme mit klarer Mitarbeiter-Schulung.

04

BEGLEITUNG

Regelmäßige Prüfung und Anpassung an Ihre Herausforderungen.

Die Lösung ist dann gut, wenn sie im Alltag einfach funktioniert - nicht nur in der Präsentation.

Einführung besprechen →



Veränderung braucht Vertrauen.

Mitgliedschaften, Auszeichnungen und Weiterbildungen ersetzen keine Leistung. Sie zeigen aber, welchen Anspruch wir an Qualität, Verantwortung und Weiterentwicklung stellen.



**Entscheidend bleibt die Wirkung im Autohaus:
bessere Gespräche, stärkere Führung, klare Prozesse
und messbare Ergebnisse.**

[Referenzen ansehen →](#)



Kostenloses Erstgespräch buchen

Wo verliert Ihr Autohaus heute noch Zeit, Kunden oder Ertrag?

Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, welche Hebel bei Ihnen den größten Unterschied machen.

PERSÖNLICHE BERATUNG

Verkauf, Führung und Prozesse gemeinsam verbessern.

DIGITALE LÖSUNGEN

Carlevel-Produkte für Ihr Autohaus, passgenau kombiniert.