

東京会場 ゲスト講師

株式会社 Y's GARAGE

店長
立石 真也氏

月々・未使用車の
複合店で月間58台の販売

株式会社 トータス

店長
新城 晃一氏

1,000台販売するトータス基幹店を
率いるスーパー店長

株式会社 エアスト

リーダー
山田 淳氏

展示台数35台の店舗で
年間販売台数400台越え

大阪会場 ゲスト講師

株式会社 ハヤシ

マネージャー
大山 紘生氏

新卒10年目業界トップ企業の
ハヤシの次期店長の座を掴んだ

株式会社 ベネフル

副店長
杉本 友莉氏

新卒5年目で女性店長
39.8店で年間360台販売

株式会社 リバティ

中村 喜賢氏

3年目でリバティ歴代1位
単月72台販売の実力

東京
会場

2019年 7月3日(水)

会場:(株)船井総合研究所 東京本社
時間:10:30~16:30(受付:10:00~)

大阪
会場

2019年 7月9日(火)

会場:(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
時間:10:30~16:30(受付:10:00~)

全国の各業態地域一番店から集まる
豪華ゲスト講師陣

2019年は
各業態のトップ営業が
集結!!

営業2019 先輩社員研修

届出済未使用車・軽39.8・月々払い・普通車
各業態2~5年目総合職・営業職対象

**活躍する営業職の秘訣を
トコトン伝えます!!**

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙に
ご記載の上、FAXにてお送りくださいませ。

0120-964-111

担当: 中田

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
https://lpsec.funaisoken.co.jp/funai-jinzai/seminar/040116_lp/



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21F [担当] 申込みに関するお問合せ: 中田 内容に関するお問合せ: 滝本

自動車業界 先輩社員研修2019(総合職・営業職)

お問い合わせNo.S040116

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)> 040116

総合職・営業職のプロとして圧倒的に成長できる1日へ!!

社長の本音、船井総研の研修なら**全て解決!!**

研修の目的

新車販売台数が減少傾向にあるなど業界は厳しい状況です。時代の変化にも左右されずに、業績を伸ばし続ける企業は、販売台数、成約率や利益を落とさずに結果を残し続けている営業職や、トップ営業から次のキャリア(店長候補)に進んでいる営業職が多数います。本研修ではそういった営業マンたちが日ごろから大切にしている習慣、心構え、勉強法を講座やゲスト講師から学んでいただきます。また、営業から次のキャリア(店長候補)に進んでいるゲストからは自分が次に進むべきキャリアステップがイメージできるようになることを目的としています。

研修の対象

下記に一つでも該当する方は是非、お越しください。

- 2～5年目の総合職・営業職
- 3年後、5年後以降の明確な目標・キャリアイメージを持てていない方
- 営業職の人数が少なく、社内でのモデル・ライバルがいない方

当日のプログラム

オリエンテーション	研修の効果を最大化するために ・研修を受けるにあたって重要なこと ・研修の目的設定 ・自己分析
第1講座	営業職の重要性・やりがい ・自動車業界を取り巻く環境 ・営業職に求められていること ・営業職のやりがいを知る
第2講座	成果を出している人の考え方と行動 ・成果を出している人の考え方 ・成果を出している人の行動 ・言葉の選び方
第3講座	今、自動車業界で活躍している人財に学ぶ! 全国の一番店から集まる3名の豪華ゲストによる パネルディスカッション
第4講座	リーダーや店長を目指すための心構え ・キャリアについて考える ・目標の重要性 ・実際にキャリアプランを作成する



本研修のオススメポイント

- ① 本研修は、毎年全国の地域一番店様から若手営業マン・総合職を中心に参加して頂いております。そのため、同世代のライバルが見つかります。
- ② 同世代のライバル達から多くの刺激をもらいやる気のスイッチが押されます。
- ③ また、今後自分が目指すべきキャリアと目標を設定することができます。



参加者の声

ゲスト講座からの学びは即実践できる

今、活躍しているトップ営業やトップ店長のゲストのお話はすぐに実践できる、実践すべきことばかりで非常に勉強になりました。すぐに実践します。

いつかゲスト講師を超えたい

自分と同世代でありながら、モデルスタッフとして紹介されていることにとても刺激を受けました。いつかゲスト講師を超えて自分もゲストとして登壇したいと思いました。

今後のキャリアや目標に悩んでいた

自社の先輩は年が離れており、自分がこれから数年後どのような姿になるのか目標が見えなくなっていました。この研修を受けてゲストや参加者、講座から目指すべき姿が明確になりました。

うまくいかないことが多く悩んでいた

最近仕事でうまくいかないことが多く悩んでいましたが、そもそもの考え方や習慣が良くなかったと気づきました。一つずつ今日の学びをもとに自分を変化させていきます。

同世代のライバルから刺激をもらった

数年前に新入社員研修で出会った仲間と今回の研修で再会しました。とても成長しており、実績も上げている姿を見て自分も負けていられないと強く感じました。

