

来年からも本気でリース販売を続ける企業向け

新車リース営業力アップセミナー2019

開催日時

東京会場

2019年

12月3日 火

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30 [受付 12:30~]

講座内容&スケジュール

講座	講師紹介	
第1講座	マインドセット講座 モノが売れないと言われる時代に必要な営業スタッフとして持つべき「船井流のマインド」や「必要なスタンス」をお伝えし、基礎のレベルアップを行います。 株式会社船井総合研究所 井筒 量子	第2講座 スキルアップ講座 新車リース販売店の業績アップにおいて営業スタッフが捉えるべきセンターピンとは？営業フローの重要事項を基本編から応用編まで、講座で詳しくお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 加藤 智
第3講座 ゲスト講師 前半	分科会 【会社紹介】 長野県須坂市に本社を構え、中古車販売店として自動車販売を行っていましたが、2016年6月より新車リース販売に参入され、2018年には新車リースの単店販売台数414台を達成し順調に販売台数を伸ばしていらっしゃいます。そして、今年6月に長野市へ新店をOPENしさらなる飛躍が期待されます。 カーポート須坂 有限会社 営業リーダー 田中 俊輝氏 or 【会社紹介】 佐賀県佐賀市に店舗を構え、2016年2月に新車リース販売へ新規参入されました。導入直後から積極的かつ継続的に販促へ取り組み、初年度(2016年7月)は219台のリース販売を記録。さらに参入3年目となる昨期(2018年7月)は、初年度対比1.8倍となる395台のリース販売を記録されました。2019年1月時点では年間リース販売台数が508台と、全国でも屈指のリース販売数を誇ります。 株式会社 VERY 営業リーダー 塚原 翔平氏	
第3講座 ゲスト講師 後半	【会社紹介】 岐阜県各務原市のドン・キホーテ内に2017年1月に、軽届出済未使用車店から新車リース店へ業態転換されました。新車リースを年間200台販売されていらっしゃいます。商業施設内の新車リース販売店では最大級とよべる実績を誇ります。 株式会社 石丸自動車 店長 近藤 貴之氏	
第3講座 ゲスト講師 後半	【会社紹介】 埼玉県深谷市に本社を構え、従来、自動車整備部門において車検のコバックを9店舗展開していたところ、2016年11月に車検のコバックの併設店として、新車リース専門店を開業。翌年1月、7月、翌々年4月に新車リース専門点をそれぞれ車検のコバックに併設する形で出店されました。 株式会社 カークリニックアキヤマ 車販事業部 部長 矢部 裕一氏	
第4講座	まとめ講座 本セミナーでの学びを1つでも自社で活かせるようフィードバックを行います。 株式会社船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 菊池 正寛	

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/053991>



来年からも本気でリース販売を続ける企業向け

史上初

全国の新車リース専門
トップセールス大集結!!

100名
限定!

新車リース営業力アップセミナー

もう二度とないトップセールス4名が
当日はすべてを大公開します!!

成約率を下げず
付保率**70%**の秘訣!

成約率**90%**超え!
どんなお客様も
即決する秘訣!

販売時粗利
27万円を取る秘訣!

日本一の営業マンを
未経験者から育成!



株式会社 石丸自動車
店長 **近藤 貴之氏**

カーポート須坂 有限会社
営業リーダー **田中 俊輝氏**

株式会社 VERY
営業リーダー **塚原 翔平氏**

株式会社 カークリニックアキヤマ
車販事業部 部長 **矢部 裕一氏**

東京会場

2019年

12月3日 火

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30 [受付 12:30~]

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新車リース営業力アップセミナー2019

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ：天野 内容に関するお問合せ：中村

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。)→ **053991**

当日参加した分科会毎に即使える**特典プレゼント!**ぜひ**2名様以上**でご参加ください!

来年1月から
リース販売で**本気で儲かる**会社になる
ための**準備はできていますか?**

本セミナーは
100名限定
のセミナーです。
お申し込みはお早めに!!

成約率アップ

- ・成約率**50%**の壁がなかなか超えられない
- ・お客様が**即決**してくれない
- ・着座してから上手く**審査誘導**したい

「このような営業マンも変わります!!」

- ①成約率**90%**越えを連発、即決率は驚異の**80%**超え!
 - ②1年間に個人で新車リース**161台**販売を達成!
- 新車リース販売店でトップクラスの販売実績を誇る
カーポート須坂有限会社の営業リーダー田中氏に当日はお越しいた
だき、新車リース商談の秘訣をお伝えいただきます!



ゲスト講師
カーポート須坂 有限会社
営業リーダー **田中 俊輝氏**

分科会特典:最新版商談マニュアル

粗利アップ

- ・台あたり粗利を増やしたいが、成約率が下がってしまう
- ・オプションを付帯したいが、**月々料金**が高くなってしまふ
- ・オプションに加えて、**メンテナンスパック**も付帯したい

月販**15台**、成約率**55%**を維持しつつ、車両の台あたり粗利は平均**27万円**越え!
21歳で業界未経験ながら入社2年で即戦力の秘密を大公開!
収益性の大きい車種への誘導や延長保証などのオプションの付帯率アップに
より、高い台あたり粗利を獲得しています。直近では上記に加えて、
メンテナンスパック獲得率**50%**、保険の獲得率**50%**も達成しております。
当日は商談中に意識していること、実際の商談トークの内容をお伝えします!



ゲスト講師
株式会社 VERY
営業リーダー **塚原 翔平氏**

分科会特典:付帯商品別の提案トークスクリプト

付保率アップ 提案フローに秘訣があります!

- ・保険を取ろうとすると成約率が下がってしまう
- ・**50%**は取れるけど、それ以上には獲得できない
- ・保険の取り方自体分からない

近藤氏は本社コバック店と新車リース販売店2拠点の統括をしている。
営業マンとしての実績としては2019年1-9月実績として
販売の成約率**75%**を超えながらも、付保率も**75%**を超えている。
成約率を下げずに付保率を上げる手法には、独自のフローを構築しており、
保険証券獲得率も**100%**と保険獲得の秘訣がある。



ゲスト講師
株式会社 石丸自動車
店長 **近藤 貴之氏**

分科会特典:実商談のトークスクリプト

人材育成

- ・部下の新車リース成約率が上がらない
- ・別部門からリース部門へ**スタッフをコンバート**したい
- ・そもそも営業**スタッフの育て方**がわからない

加盟店200店舗を超える新車リースFCにおいて、
単店販売台数日本一を3年連続達成!**80%**超え!
さらに車販未経験の営業スタッフが新車リース成約率**87.5%**を達成!
今では新車リース専門店を4店舗展開される
株式会社カークリニックアキヤマ様の販売部門長に、
とっておきの営業スタッフ育成手法を大公開いただきます!



ゲスト講師
株式会社 カークリニックアキヤマ
車販事業部 部長 **矢部 裕一氏**

分科会特典:育成マニュアル

リース販売台数や粗利アップには**秘訣があるんです!**1日ですべての戦術を**公開**しちゃいます!! **続きはセミナーで!**

日時・会場

東京会場

2019年 12月3日(火)

船井総研 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間

開始 13:00 終了 16:30
(受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、予めご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 25,000 円 (税込 27,500 円) / 1名様

会員企業 税抜 20,000 円 (税込 22,000 円) / 1名様

※お振込みの際は税込金額にてご入金をお願いいたします。

お申込方法

WEBからのお申込

FAXからのお申込

下記QRコードよりお申込み下さい。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認ください。
入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらず
お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店 (974) 普通No.5785630
口座名義:カ) フナイソウゴウケンキウシヨ セミナグチ

お問合せ

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 天野 ●内容に関するお問合せ: 中村

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせ NO.S053991

担当 天野宛

新車リース営業力アップセミナー2019

FAX: 0120-964-111

フリガナ		業種	フリガナ	役職
会社名			代表者名	
所在地	〒		フリガナ ご連絡担当者	役職
TEL	()		FAX	()
E-mail	@		HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
			2	
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
			4	

今、このお申込用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記課題解決に向け、今回のセミナーにご参加された方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☑ をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば ☑ をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会 (研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります) 法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行ダイレクトメールの発送を希望しません ☐
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑ を入れて当社宛にご連絡ください。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研グループ レトリレーションズ・顧客データ管理チーム (TEL06-6204-4666) までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

お申込はこちら

QRコード