

経営者も必見!人材育成のポイント大公開!



株式会社 船井総合研究所
モビリティビジネス経営研究会
[軽月々払い専門店会]
会員総会 個人別
新車リース
年間販売台数

2019年 2020年
248台 **225台**



株式会社 船井総合研究所
モビリティビジネス経営研究会
[軽月々払い専門店会]
会員総会 単店
新車リース
年間販売台数

2019年 2020年
760台 **651台**
(店舗実績)

成約率70%超え!
1人で年間
225台販売!

株式会社 ネオ
(兵庫県姫路市)
店長 **辻 晃平** 氏

今年は
**商談
動画**
お見せします!

経営者も必見!
人材育成の
ポイントをお伝えします!

新車リース販売 全国 営業マン 大集合!

2年連続**日本一店舗**の
販売部門責任者!

株式会社
東日産自動車
(沖縄県浦添市)
統括営業部長
三和 清訓 氏

たったオープン1年で
年間**238台**販売!
(店舗実績)

株式会社 ジーワイ・オート
(福岡県粕屋郡志免町)
店長 **松本 潤也** 氏

新車リース販売 営業力アップセミナー2021

全日程
**WEB
開催!**

2021年 **9月29日**・**10月1日**・**5日**・**7日** **13:00**
16:30
(ログイン開始 12:30~)

お申し込みは
こちらから!



セミナー参加 特典! 新車リース専門
コンサルタント **無料経営相談**のご提供!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

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2021

お問い合わせNo. S076198

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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

WEBから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。→ **076198**)

集客減のコロナ禍は営業力アップが不可欠!

でも、**どう育成する?** 営業スタッフを

「自社の業績アップをしたい。」

「営業スタッフを早期育成したい。」

「売れ続ける営業スタッフになりたい。」

いま、様々な悩みからこのDMを開いていただいたと思います。

ありがとうございます。

経営も同じですが、売上を昨年対比で伸ばし続けることは
至難の業と思います。

営業スタッフも一緒に、年間を通して好成績で
売り続けるのは難しいです。

弊社では、

営業スタッフの数字・行動・プロセスを徹底分析して
売り続ける営業スタッフの法則を共有しています。

秘訣は、どの数字も劇的にアップさせることができる。
しかもそれを維持できる、つまり売り続ける仕組みです!

それぞれ独自固有の長所を伸ばしながら、

自分の武器を手に入れている

営業スタッフさんに学んでいただき、

9月に一気に営業スキルアップをして

万全の状態で繁忙期に備えていただきたいと思います。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部
MaaSグループ 一同

売れている営業スタッフのポイントをチェック!

Pick up
01

二年連続の日本一実績

たったひとりで年間225台
新車リースを販売する極意

2020年
新車リース販売
店舗実績
225台
達成

2020年
新車リース販売
個人実績
225台
達成

辻

晃

平

氏

店長

株式会社ネオ

／フラット7姫路ネオ

1オペレーション成立の秘訣は“予約制”

POINT

分業制を敷き事務スタッフと役割分担

事前審査・アンケート・書類手続きは営業ではなく事務スタッフが担当することで業務を効率化。

POINT

提案の根本はお客様の“課題解決”

事務スタッフが収集するご来店アンケートを活用し、お客様のご要望・課題を正確に拾い上げる。

POINT

集客のWEBシフトから来店予約制へ

新車リース専用WEBサイトからの来店予約制を敷き、発生する商談を事前に把握する体制を構築。

プロフィール

新車リース専門店・フラット7姫路ネオにおいて、入社3年目ながら店長に就任し、2019年には個人での年間新車リース販売248台、2020年には232台を記録。全国のフラット7加盟店における個人別年間販売台数最高記録（当時）を作り上げ、2年連続日本一の新車リース営業スタッフとなった。（船井総合研究所調べ）2021年現在でも、フラット7姫路ネオにおいてたった1名で営業、販売を重ねている。



Pick up
02

国内No.1
店舗の司令塔

圧倒的
日本一実績を誇る新車リース店の
営業スタッフ育成手法・理念浸透法とは

2020年
新車リース販売
店舗実績
651台
達成

2020年
新車リース販売
個人実績
1台
達成

三和 清訓 氏

統括営業部長

株式会社東日産自動車
／フラット7浦添

「お客様のためなら**売らない**」という**選択**

POINT “相談商談”を実施し**全商談**の状況**掌握**

商談フローではお客様への提案内容を三和部長へ“相談”するポイントが指定されている。

POINT **OUT**を採用した若手スタッフの**戦力化**

新人スタッフ育成をカリキュラム化せず、スキルアップは全て営業トレーニングとOJTで後押し。

POINT 徹底された**経営理念の浸透**

部長自ら経営理念を率先垂範。部下のスタッフも「お客様のため」であれば「売らない」提案も。

プロフィール

1985年、奈良県生駒市生まれ。奈良県の大手中古車販売店に新卒で入社し、同社史上最年少となる26歳でグループ内最大店舗の店長へ昇格。店長として5年間、約40名のスタッフを束ね、店舗営業利益1億円を達成するなど数々の実績を挙げる。2015年6月、とあるきっかけで沖縄県へ移住。現職では、加盟フランチャイズ内での新車リース販売台数日本一を達成し、統括営業部長という立場で株式会社東日産自動車を牽引する。



2020年
新車リース販売
店舗実績

238台
達成

2020年
新車リース販売
個人実績

120台
達成

松本潤也

フラット7
氏

店長

株式会社ジーワイ・オート
／フラット7福岡志免

創業たった四年で売上**10億円**突破
新規参入たった一年で**200台**販売した手法

Pick up
03

“今、話題の”
生え抜き店長

社長不在を乗り越えた店舗マネジメント

POINT 成約率を落とさない付帯品提案

初回商談時に保険を含む全ての付帯品を提案。
徹底した即決誘導でその日のうちに売り切る。

POINT 業界未経験人材を育成する“ペア商談”

新人スタッフも高成約率の営業マンとペアを組ま
せて商談の最前線へ送り込み育成する体制を採用。

POINT 社長が任せられる店舗責任者

2号店出店のタイミングで既存店の指揮官に就任。
即決誘導型店舗の商談フローとは。

プロフィール

新車リース店・フラット7志免において店長を務め、店舗の新車リース
の年間販売台数は**250台**を超えている。年間の営業実績について、成約
率・メンテナンスパック・保険の獲得率が全て**70%以上**であり、全国
でもトップクラスの実績を誇る。



コロナ禍は営業で業績アップを加速させる！

第1講座

マインドセット講座

営業スタッフとしての在り方・心構えのポイントを解説いたします。



講師紹介

MaaSグループ リーダー

新村 雅也

————— 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部

大学卒業後、船井総合研究所入社。新車リース部門と新築住宅部門にて集客・営業のマーケティングの経験を積み、モビリティ支援部に配属。新車リース販売店の業績アップを専門とする。

第2講座

【特別ゲスト講座 第1弾】

2年連続の日本一実績！営業スタッフたった1名で
新車リースを年間200台以上販売する秘訣を大公開！

(株)船井総合研究所主催 モビリティビジネス経営研究会「軽月々払い専門店会」

個人別新車リース販売台数 2年連続('19年/'20年)日本一達成のベストセールス登場！

- ◎今年商談動画を大公開！
- ◎日本一の実績を誇るゲスト講師の新車リース商談を徹底解析！
- ◎営業スタッフ1名で回す現場オペレーションとは？
- ◎WEBからのお問い合わせに対する来店誘導手法とは？



講師紹介

店長

辻 晃平 氏

————— 株式会社ネオ（兵庫県姫路市）

新車リース専門店・フラット7姫路ネオにおいて、入社3年目ながら店長に就任し、2019年には個人での年間新車リース販売248台、2020年には232台を記録。全国のフラット7加盟店における個人別年間販売台数最高記録（当時）を作り上げ、2年連続日本一の新車リース営業スタッフとなった。（船井総合研究所調べ）
2021年現在でも、フラット姫路ネオにおいてたった1名で営業、販売を重ねている。

第3講座

これだけやれば"成約率60%"&"台粗利25万円"！
新車リース販売 営業力アップのポイント

- ◎新車リース販売の成約率を上げるためには結局のところ何を実施すればよいのか？
全国のモデル店が実践する商談手法をまとめて徹底説明！
- ◎成約率を落とさずに客単価を上げる方法



講師紹介

MaaSグループ リーダー

加藤 智

————— 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部

大学卒業後、船井総合研究所に入社。歯科医院・治療院・調剤薬局のコンサルティング部門を経て、モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では、マイカーリースに特化したスタートアップオープン支援および販売台数アップ支援を担当している。特に販促物の作成や店舗作り、細やかな数値分析には多くの経営者より定評がある。

第4講座

【特別ゲスト講座 第2弾】

“今、話題の新車リース販売店”から生え抜き店長登場！ 創業たった4年で売上10億円を達成した営業手法

SS企業独立&新車リース販売参入から1年でいきなり年間200台超えを達成した
“今話題の”店舗から、生え抜きの店長が登場！

- ◎成約率70%！高い即決率を叩き出す営業手法/商談フローとは
- ◎成約率を落とさずにメンテナンスパック付帯率70%/付保率70%を誇る秘訣大公開！
- ◎業界未経験人材を育成する手順とは？現場最前線に送り込む育成プロセスを解説
- ◎2号店出店に伴う“社長不在”を乗り越えた店舗マネジメント手法



講師紹介

店長

松本 潤也 氏

株式会社ジーワイ・オート（福岡県粕屋郡志免町）

新車リース店・フラット7志免において店長を務め、店舗の新車リースの年間販売台数は250台を超えている。年間の営業実績について、成約率・メンテナンスパック・保険の獲得率が全て70%以上であり、全国でもトップクラスの実績を誇る。

第5講座

【特別ゲスト講座 第3弾】

2年間で1,400台超 新車リースを販売する店舗の 営業手法・店舗管理マネジメント

(株)船井総合研究所主催 モビリティビジネス経営研究会「軽月々払い専門店会」
単店新車リース販売台数 2年連続日本一達成店舗の名番頭が登場！

- ◎店舗成約率は70%超！高水準の成約率を維持するマネジメント
- ◎経営理念に基づいた“お客様を損させてしまうのなら売らない”という販売方針
- ◎既存客向け販促費ゼロ円で年間代替150台獲得！店頭での代替提案フローとは？
- ◎提案の精度を上げるための現場介入手法“相談商談”の実態



講師紹介

統括営業部長

三和 清訓 氏

株式会社東日産自動車（沖縄県浦添市）

1985年、奈良県生駒市生まれ。奈良県の大手中古車販売店に新卒で入社し、同社史上最年少となる26歳でグループ内最大店舗の店長へ昇格。店長として5年間、約40名のスタッフを束ね、店舗営業利益1億円を達成するなど数々の実績を挙げる。2015年6月、とあるきっかけで沖縄県へ移住。現職では、加盟フランチャイズ内での新車リース販売台数日本一を達成し、統括営業部長という立場で株式会社東日産自動車を牽引する。

第6講座

本日のまとめ

セミナー当日のまとめ講座をお送りいたします。



講師紹介

MaaSグループ マネージャー

淵上 幸憲

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部

大学卒業後、船井総合研究所入社。モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。

新車リース販売で地域No.1を本気で目指す経営者・営業スタッフ向け

新車リース販売 営業力アップセミナー2021

開催日時 2021年 9月 29日(水)・10月 1日(金)・5日(火)・7日(木) **オンラインセミナー WEB配信**
 申込締切日: 9月25日(土) 申込締切日: 9月27日(月) 申込締切日: 10月1日(金) 申込締切日: 10月3日(日)
 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]
 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

講座内容&スケジュール

受講料

一般価格

30,000円

(税込 33,000円)

1名様

会員価格

24,000円

(税込 26,400円)

1名様

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:20	マインドセット講座
	株式会社船井総合研究所 リーダー 新村 雅也
第2講座 13:20~14:05	営業スタッフたった1名で 新車リースを年間200台以上販売する秘訣を大公開!
	株式会社ネオ 店長 辻 晃平 氏
第3講座 14:05~14:35	これだけやれば "成約率60%" & "台粗利25万円"! 新車リース販売 営業力アップのポイント
	株式会社船井総合研究所 リーダー 加藤 智
第4講座 14:45~15:30	今話題の新車リース販売店が創業たった4年で売上10億円を達成した営業手法
	株式会社ジーワイ・オート 店長 松本 潤也 氏
第5講座 15:30~16:15	2年間で 1,400台超 新車リースを販売する店舗の営業手法 店舗管理マネジメント
	株式会社東日産自動車 統括営業部長 三和 清訓 氏
第6講座 16:15~16:30	本日のまとめ
	株式会社船井総合研究所 マネージャー 淵上 幸憲

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1
リモート参加OK



インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit 2
移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ



今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3
チャットで個別相談OK



講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー中でも個別チャットでご相談いただけます。

お申し込み方法

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込み方法に関するお問合せ: TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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ページからも
ご覧いただけます!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/076198>

