

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例がわかる! 新車リース販売店向け営業力アップセミナー

セミナー内容&スケジュール 全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

Web開催 2022年 9月12日(木) お申込期限 9月8日(木) 2022年 9月16日(金) お申込期限 9月12日(月) 2022年 9月22日(木) お申込期限 9月18日(日)

13:00~16:30 [ログイン開始12:30~] PC・スマホがあればどこでも受講可能

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 1名様

※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	セミナー内容
第1講座	納期遅延の中でも成約率50%を実現する成功法則とは 全国トップクラスの営業力を誇るモデルスタッフの取り組みを最大限吸収するために、営業力アップのための大前提となるポイントをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 新村 雅也
第2講座	入社2年で年間130台を販売した営業ノウハウとは 入社2年の業界未経験にもかかわらず、新車リース年間販売131台を記録した営業ノウハウをお伝えいたします。 株式会社東日産自動車 営業 儀保 ちさと氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 新村 雅也
第3講座	月間粗利1,000万円へ導く徹底した利益管理と現場のマネジメント手法とは 入社2ヶ月で店長に就任して、月間粗利1,000万円へ導く徹底した利益管理と現場のマネジメント手法について成功ノウハウをお伝えいたします。 株式会社トピック 店長 鮫嶋 樹氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智
第4講座	2023年繁忙期に向けた営業力アップ事例講座 ゲスト講座に加え、2023年1月からの繁忙期に向けて必ず実施していただきたい営業力アップの事例を成約率アップ・収益性アップの視点からお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森 祐輝
第5講座	自動車業界変革期に勝ち抜く新車リース店になるためのポイントとは 本日の内容を最大限成果に繋げるために実施していただきたいことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲

お申込みはこちらから(Webでのお申込み)

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

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/089532 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)



営業力アップ。 幹部陣育成を考える 新車リース販売店向け

全日程Web開催!
2022年 9月12日(木) 16日(金) 22日(木)
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)
ご都合の良い日をお選びください。

参加申込みはこちらから!

新車リース販売 全国 営業マン 大集合!



店長・リーダー向け

3ヶ月連続の**1,000万円!**
拠点単月粗利
**27歳店長の
マネジメント手法とは**



株式会社東日産自動車
営業 儀保 ちさと氏

営業スタッフ向け

年間販売台数**181台!**
成約率**74.8%!**
新人**NO.1**・女性**NO.1**
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 毎月々払い専門店会より

- ✓ 店長就任後、店舗成約率は60%以上。徹底した商談管理手法
- ✓ 付帯品の獲得徹底で台粗利アップ
- ✓ 目先の販売台数だけでなく粗利や販管費などの店舗損益まで管理

- ✓ 成約率75%・即決率90%の商談手法・クロージング手法とは
- ✓ 延長保証、フルセグナビ、コーティングの獲得率ほぼ100%の獲得法とは
- ✓ 未経験者が即戦力で活躍する方法

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

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
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。

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。) → **089532**



全国トップ営業マンから学ぶ成約率・台粗利アップセミナー

特別ゲスト講師



株式会社トピック
店長 鮫嶋 樹氏

3ヶ月連続の拠点単月粗利1,000万円！
27歳店長のマネジメント手法とは

弱冠27歳の**即戦力級**！入社から**わずか二ヵ月**で店長に任命されるまでの経緯と、大手中古車販売チェーンでの営業経験・店長経験を活かした**収益管理手法**、メンバーマネジメントを大公開します。

▶ **店長就任後、単月拠点粗利が昨年対比126%**

単月拠点
平均粗利

654万円

161万円

126%

815万円

- ▶ **3ヶ月連続**で拠点粗利**1,000万円**達成！
- ▶ 店長就任後、店舗成約率は**60.0%以上**！
相談商談による徹底した商談管理手法！
- ▶ 大手中古車販売チェーンにて当時**24歳**で**店長**に就任
- ▶ 「顧客満足度」と「収益」の**二兎を追う**店舗運営
- ▶ 目先の販売台数だけでなく**店舗損益まで管理**

ゲスト講座以外の
見どころ**1**

成約率 60%以上実現のポイントを徹底解説

- ▶ **成約率60%以上**を実現する営業手法
- ▶ 未経験でも成約率アップのための、**アプローチブック・商品紹介**
動画の活用手法
- ▶ 来店からクロージングまでの**商談フロー**
- ▶ 即決力アップのための具体的な**トークスクリプト**

特別ゲスト講師



株式会社東日産自動車
営業 儀保 ちさと氏

年間販売台数181台！成約率74.8%！
新人スタッフNo.1・女性スタッフNo.1

業界未経験ながら入社2年目で年間**180台以上**を販売して、**成約率は74.8%**を記録。その結果、下記の受賞となっております。

- ◆ **全国営業マン別販売台数ランキング5位！**
- ◆ **全国新人販売台数・女性販売台数ランキング1位！**

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より

- ▶ **成約率74.8%**を実現するための最重要ポイント、アンケートを使用した**お客様情報のヒアリング手法**とは
- ▶ 他の買い方や競合店と比較したときに、**自社で買う理由を伝えるアプローチブック活用術**とは
- ▶ 成約率アップのために必要な**”相談商談”**とは
- ▶ 成約のうち、**即決率90%のクロージング**とは
- ▶ **延長保証、フルセグナビ、コーティング**のオプション**獲得率ほぼ100%の提案手法**とは
- ▶ **既存客から代替獲得**のための提案手法とは
- ▶ 入社後**即戦力**で活躍するための**スキルアップ術**とは

【ヒアリングシート一部抜粋】



ゲスト講座以外の
見どころ**2**

台粗利 25万円以上実現のポイントを徹底解説

- ▶ **車両粗利15万円以上**確保する車種選定の方法
- ▶ **値引きゼロ**にするための**グレードアップ手法**
- ▶ 延長保証やフルセグナビなどの**オプション付帯手法**
- ▶ **メンテナンスパック獲得率80%**実現の提案手法
- ▶ **リース専用保険70%**実現の提案手法

セミナーにてこれらの内容を詳しく解説いたします！表面 QR コードからお申込みください！