

たった30日で成果が出る!明日から実践できる 中古車販売店向け 営業力強化セミナー

セミナー内容&スケジュール

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

Web開催 2022年 **11月14日**・**15日**・**17日** 開催時間 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)
PC・スマホがあればどこでも受講可能!
申込期限 11月10日(木) 11月11日(金) 11月13日(日)
※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

受講料 一般価格 10,000円 (税込 **11,000円**) / 1名様 会員価格 8,000円 (税込 **8,800円**) / 1名様

講座	セミナー内容
第1講座	中古車販売店向け 基礎営業力向上 中古車販売店ならではの成約率を高め続けるための営業力基礎について、具体的にお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ マネージャー 高岡 透平
第2講座	繁忙期直前! たった2ヶ月で成約率60%以上を達成させるセールスノウハウ 明日から実践できる! 成約率30%以下の営業が、たった2ヶ月で成約率50%以上を実現できたセールス手法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 リテールグループ 長瀬 隆成
第3講座	1台あたりの利益率を高めるためのセールス手法大公開 1台あたりの利益率を高めるための具体的なセールス手法を大公開! 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ 長瀬 隆成
第4講座	業界再編を乗り越える! 2023年繁忙期の成果を最大化させるために、今のうちに準備しておくべきこと 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ マネージャー 高岡 透平



お申込みはこちらから (Webでのお申込み)

右記の二次元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/092612>

※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。



中古車販売店向け 営業力強化セミナー

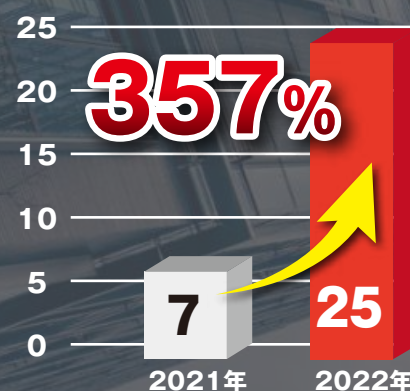
オンラインにて開催

2022年11月14日(月) 13:00~15:00
2022年11月15日(火) 13:00~15:00
2022年11月17日(木) 13:00~15:00

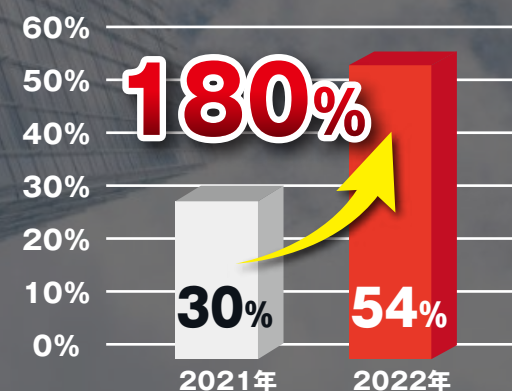
-明日から実践できる-

繁忙期直前! 営業力強化セミナー たった30日で成果が出る!

月間販売台数



月間成約率



実績:福井県 株式会社カーネーションにおける営業研修実績

-中古車販売の営業育成は仕組みで9割決まる- 2023年の繁忙期は“人材育成”によって成長が大きく変わる!

店長・マネージャー向けコンテンツ

- POINT 1 売れない営業を30日間でトップ営業に育成するための育成手法
- POINT 2 成約率を50%以上に安定させるために店長が管理すべき営業管理手法
- POINT 3 営業スタッフのモチベーションを高めつつ営業スタッフが自発的に行動する組織形成

営業スタッフ向けコンテンツ

- POINT 1 売れる営業と売れない営業の違いを理解し、明日から売れる営業マインドに成長
- POINT 2 国内のトップセールスが実際におこなっているトークスクリプトを元に、商談の引き出し強化
- POINT 3 トップ営業になるための正しい努力の仕方を身に着けることで成約率の安定化

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

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken
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

中古車販売店向け 明日から実践できる営業力強化セミナー お問い合わせNo.S092612

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。



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。→ 092612



繁忙期直前!

2023年の繁忙期は
人材力で差が出る

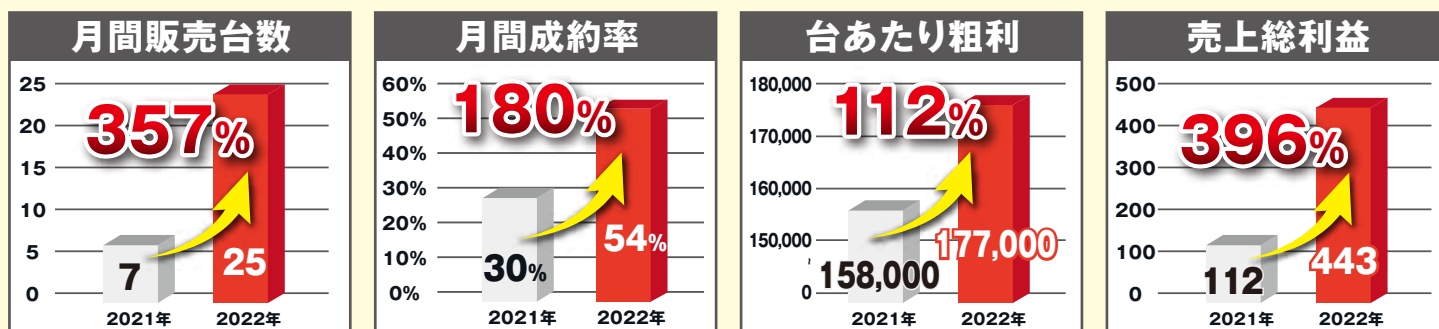
2022年 年内最後の

営業力強化セミナー

成功事例

営業マネジメント

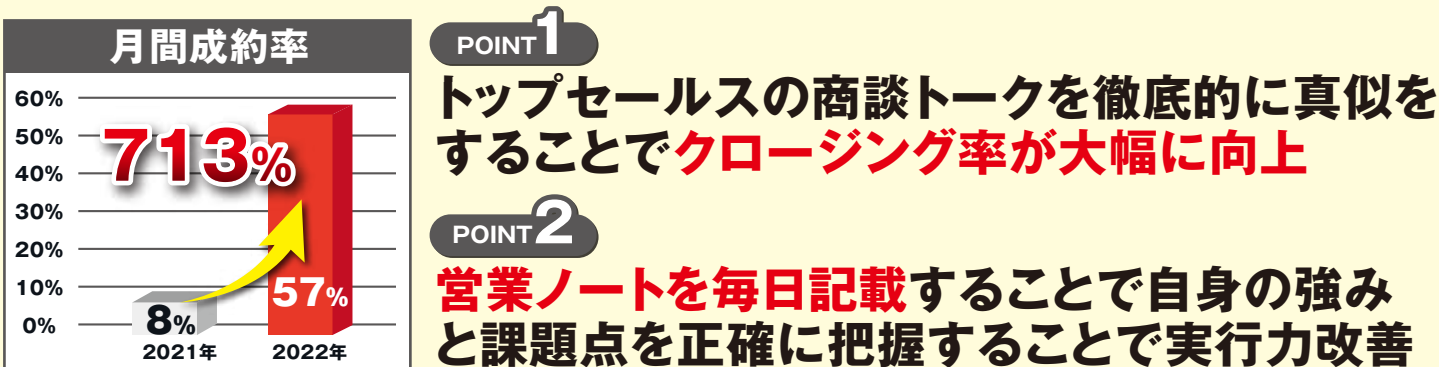
新任店長が正しい管理手法を徹底的に実践し
4項目で大幅に前年比超えを達成!



成功事例

営業育成

営業経験なし×入社2年目(中途)×女性営業
成果に苦戦していた営業がたった1ヶ月で成約率50%を超える
大幅成長を実現!

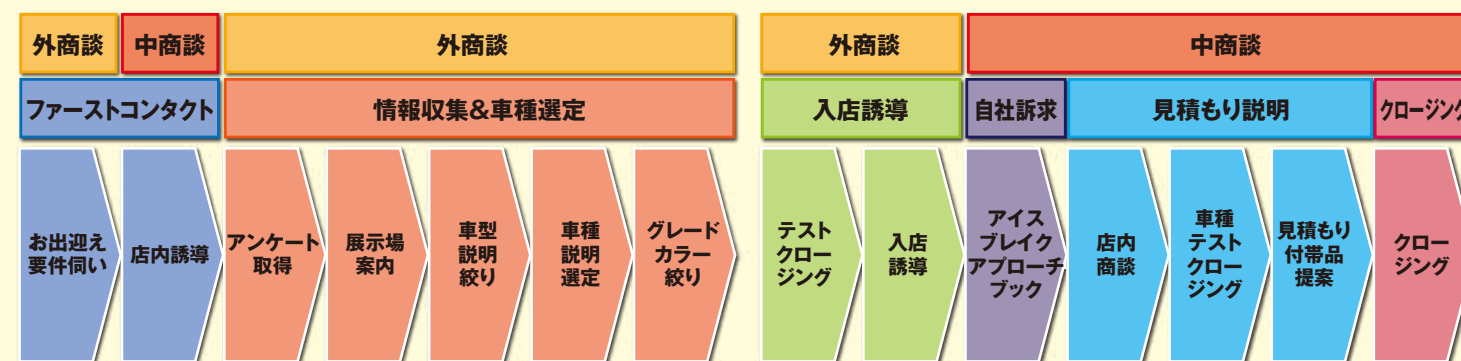


このようなお悩みをお持ちの経営者・店長・営業スタッフの方必見!

- ✓ 明日からでもすぐに営業の生産性を高めたい、営業のスキルを向上したい方
- ✓ 店長として営業スタッフをどのように管理すべきかわからない管理職社員
- ✓ 成約率を上げたいが指導が感情論になり、論理的な育成指導がおこなえない方
- ✓ 2023年の繁忙期で、今まで以上の成果を創出したいとお考えの方
- ✓ 人財育成のカリキュラムを会社として準備していない企業

Seminar POINT

商談管理(商談フローマネジメント)



商談管理で成約率は飛躍的に向上する

正しい商談フローを理解し、商談フローごとに強化すべきポイントを
絞り込むことで成果を最大化させるマネジメント手法

Seminar POINT

即決商談の極意

国内トップクラスのセールストークを知る

成約率を飛躍的に高めるためには、売れている営業のセールストークを
まずは真似することからスタート<良質なインプット>

国内トップクラスのセールストークを 当日参加の皆様限定公開!

繁忙期前限定! 豪華セミナー参加者特典プレゼント

- 1 繁忙期前におこなうべき商談品質チェックシート
- 2 全国トップセールスの詳細なトークスクリプト
※トークスクリプトとは一部内容となります
- 3 弊社コンサルタントによる経営相談が参加者限定無料!
- 4 国内トップ企業が集まる経営者向け勉強会に無料招待!

参加者
限定特典

(一社一回限り)

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

中古車販売店向け 明日から実践できる営業力強化セミナー

お問い合わせNo. S092612

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

日時

2022年 **11月14日** (月)

お申込期限: **11月10日(木)**

2022年 **11月15日** (火)

お申込期限: **11月11日(金)**

時間帯

開始

終了

13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始12:30より)

2022年 **11月17日** (木)

お申込期限: **11月13日(日)**

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

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Q

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

下記二次元コードよりお申込みください。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。
または、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. 092612を入力、検索ください。

お問合せ



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

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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 長瀬

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年 **11月14日** (月)
お申込期限: **11月10日(木)**

2022年 **11月15日** (火)
お申込期限: **11月11日(金)**

2022年 **11月17日** (木)
お申込期限: **11月13日(日)**

