

中古車販売店向け 2ヵ月で即戦力化させる営業力強化セミナー

オンライン開催

※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。

2023年 4月17日(月)・21日(金)・26日(水)

お申込み期限 4月13日(木) お申込み期限 4月17日(月) お申込み期限 4月22日(土)

13:00~16:00 [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

参加者限定2大特典付!

- ①モデル営業スタッフの商談マニュアル
- ②中古車販売店の営業必勝レポート

TEL.0120-958-270

平日/9:45~17:30 担当/大森

日程がどうしても合わない企業の皆様へ
個別経営相談承ります。まずは、お問い合わせください。

講座	講座内容
第1講座	<p>中古車販売店向け 基礎営業力向上</p> <p>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。</p> <p> 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 大森 昭宏</p> <p>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。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。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。</p>
第2講座	<p>たった2ヵ月で成約率50%以上を達成させるセールスノウハウ</p> <p>明日から実践できる! 成約率30%以下の営業が、たった2ヵ月で成約率50%以上を実現できたセールス手法をお伝えいたします。</p> <p> 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 長瀬 隆成</p> <p>青山学院大学経済学部を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。実家が自動車販売店を営み、幼少期から自動車販売に携わっている背景もあり、自動車販売の営業経験も豊富。モビリティ支援部に配属後は中古車販売に関する販売強化支援、営業力強化支援に特化した業績アップのサポートをしている。現場主義を基にした現場営業支援に注力し、未使用車から中古車販売まで複数の業態での営業力強化を実現。</p>
第3講座	<p>即戦力化が実現できたモデル企業紹介</p> <p>営業スタッフの即戦力化を実現したモデル企業の取り組みについて、ゲスト講師をお招きしてパネルディスカッション形式でお伝えします。</p> <p> 大谷自動車株式会社 代表取締役社長 大谷 哲也氏</p> <p>大阪府および和歌山県において、軽中古車販売店を展開しており、若手営業スタッフの即戦力化を実現され、営業実績向上につながられた。</p> <p>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 高岡 透平</p>
第4講座	<p>激変の時代に勝ち残る営業スタッフになるために</p> <p>自動車販売店のトップ営業スタッフとして、時代に勝ち残るための心構えをお伝えいたします。</p> <p> 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 高岡 透平</p> <p>中古車販売に関する販売強化支援など業績アップのサポートをしている。現場主義を基に、中長期戦略の策定から現場への実行フェーズまで最速で成果を出すことにコミットしている。集客戦略の策定はもちろんのこと専任者の育成など、自走できる組織作りに定評がある。</p>

お申込み方法

Webから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。
※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/097690>



オンライン開催

※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。

2023年 4月17日(月)・21日(金)・26日(水)

13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]

このような監督者、営業の方は是非ご参加ください!

- ✓ 若手営業スタッフの育成に伸び悩んでいる
- ✓ 新卒採用をスタートさせたが、社内に育成体制がない
- ✓ 高い営業スキルを持った営業スタッフが現場にいない
- ✓ 1ヵ月以内で営業スタッフを育成させる手法を知りたい
- ✓ 営業スタッフとして一流になるためのステップを知りたい

1人で年間600台

中古車販売店の
トップ営業マンの
ノウハウ大公開

大谷自動車株式会社
花本 直樹 氏

※花本氏のご登壇はございません。

年間600台販売のトップ営業マンの成功秘話は次のページ



大谷自動車株式会社
代表取締役社長 **大谷 哲也** 氏

若手営業スタッフを中心とした営業研修で
2ヵ月で即戦力化した成功秘話も紹介!

- POINT ① 営業フロー、商談体制の構築
- POINT ② 基本商談のロープレ特訓
- POINT ③ 毎日営業KPI数値を意識付け
- POINT ④ トップ営業の商談をマニュアル化
- POINT ⑤ 客層別の応酬話法を擦り込み

参加者限定2大特典付! ①モデル営業スタッフの商談マニュアル ②中古車販売店の営業必勝レポート

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

中古車販売店向け 2ヵ月で即戦力化させる営業力強化セミナー お問い合わせNo. S097690

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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Webからお申込みいただけます。(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。) → 097690

2023年販売実績を最大限伸ばすために

年間販売 **600** 台を達成したトップ営業マの**5**つのポイント



大谷自動車 株式会社 花本 直樹 氏

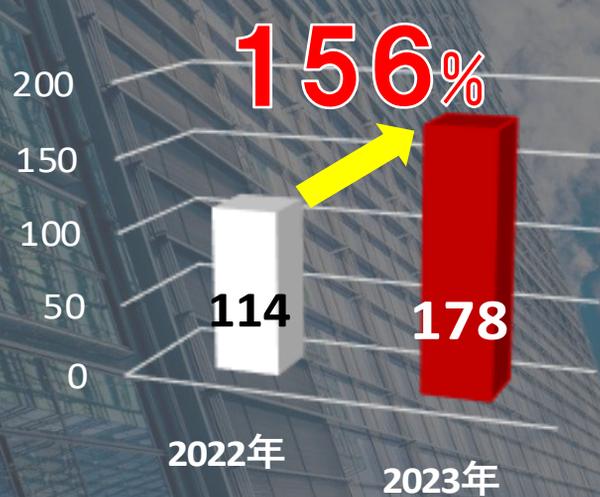
株式会社船井総合研究所が主催する2022年モビリティビジネスマン研究会 会員総会にて、その年の最も販売台数を上げたトップ営業スタッフに送られる「**営業スタッフ鑑**」を受賞された。今回は、年間販売600台を達成した中で具体的な商談時に意識しているポイントや取り組みについてお話を伺いながら**トップ営業スタッフに共通するルールを大解剖**していきます。

- 1** 繁忙期は、**外商談と店内商談を分業化**し、外商談で確約をもらう体制を実施、**商談を高回転化**
- 2** 外商談の**勝ち筋ストーリー**をつくり、**どううなお客も対応強化**し、**見積実施率80%以上**へ
- 3** 外商談の**勝ち筋ストーリー**をつくり、**どのようなお客様も対応強化**し、**見積実施率80%以上**へ
- 4** よくあるお客様**断り文句のパターン**に合わせた**応酬話法**を設定し、**クロージン強化**！
- 5** **売り筋商品案内率70%以上**を達成することで、**台当たり粗利確保と集客商品確保**へ

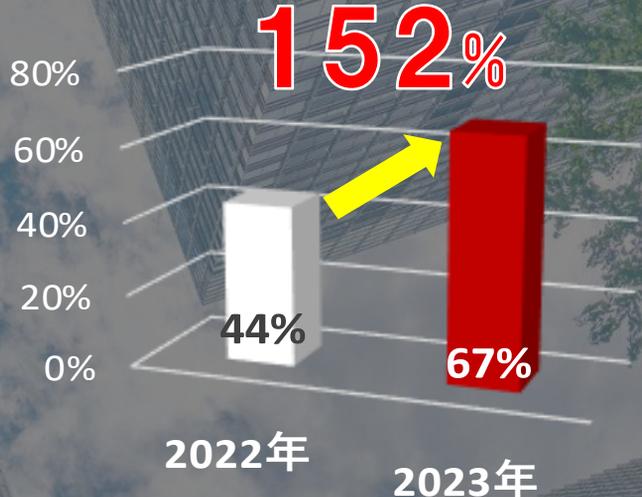
営業力強化研修を実施による**成功事例**も紹介！

2022年と2023年の2月単月での販売実績比較

月間販売台数



月間成約率



セミナーでは、研修での取り組みなども実績と合わせてご紹介させていただきます

セミナー参加者には、上記の事例や取り組みに加え

トップ営業育成 若手即戦力化に挑戦へ!

新卒採用中心! Z世代を即戦力化する4つ取り組みは?

① 数値、KPIへの意識付け

成約率の方程式について

一般的には…

① 販売台数 ÷ 接客件数 = 成約率

船井流方程式

② 見積もり提出率(見積もり件数 ÷ 接客件数)

クロージング(成約 ÷ 見積もり) = 成約率

見積もり率を強制的に高めた場合でもクロージング次第でどうにかなる外商談の方にはとりあえず中に入れてほしいことはお伝えしているため多少、温度感の低いお客様もいると思いますがルール化し対処しよう。

② 商談フローの理解と細分化



③ クロージングの強化

～お客様の断り文句のパターン～

① 決裁者相談
決裁者がいない
妻と相談したい

② 金利問題
予算に対して完全にオーバーローンが通らない

③ 他社比較
他社と比較したい
他のも見てみたい

④ 時期早々
今すぐというわけでない
見に来ただけ

④ スキルの見える化とフィードバック

(1) 営業ノートの実施

毎回の商談を振り返ることで敗戦した商談を根本的になくす

中古車販売の営業育成は仕組みで9割決まる!

販売現場を監督する店長やマネージャーそして営業スタッフ向けのコンテンツをご用意しております **複数名でのセミナー受講をオススメ**します!

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**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**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**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**正しい努力**の仕方身に着けること **成約率の安定化**

商談マニュアルや営業必勝レポートを提供します!!

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 2ヵ月で即戦力化させる営業力強化セミナー

お問い合わせNo. S097690

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

日時・会場

2023年 **4月17日** (月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2023年 **4月21日** (金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2023年 **4月26日** (水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

申込み期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。

●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(旧: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。

お申込み方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
097690 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室



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

お問い合わせ

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)

▼よくあるご質問

・お申込みに関するよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関するよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

