

営業スタッフを本気で育成させたい事業主・部門長の皆様へ

中古車販売店向け

入社1年未満の営業スタッフを

セミナー日程

7月26^水日・8月3^木日・4^金日

13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

2ヶ月で即戦力化

年間300台

トップ営業スタッフへ!

営業スタッフ個人の
成約率 **55%** 以上

販売台当たり粗利
16万円 以上

営業1人当たり生産性
400万円 / (月)

※台当たり粗利の算出は販売粗利÷販売台数で算出しており、販売粗利には下取りやローンでの粗利

即戦力化する組織・仕組み教えます

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

このDM限定のトップ営業マンの育成手法は次のページ▶▶

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 営業スタッフの生産性向上セミナー

お問い合わせNo. S101247

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

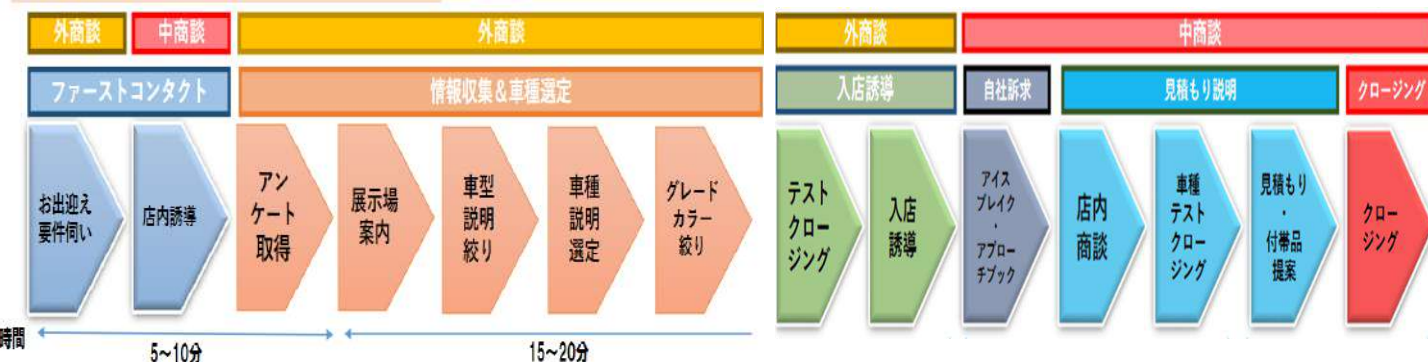
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **101247**

中古車販売店の営業スタッフ1人あたりの

年間販売 **300** 台達成するトップ営業マン育成の**3**つのポイント

1 成約率**55%**以上を達成させる商談基盤の構築

-ファーストコンタクトからクロージングまでの商談プロセスの可視化-



2 台当たり粗利**16万円**以上を達成させる付帯品強化

-獲得強化品目に対する数値化および案内トークの作成-

項目	KPI	チェック項目
提案回数	90~100%	☒ そもそもローン提案をおこなっているか ⇒外商談、中商談、見積もり段階など 下限3回は提案することができているか
審査率	45~50%	☒ ローン収益の最大化をゴールが理解しているか ⇒ローンに際する収益がどのくらいか セールスが理解することができているか
獲得率	35~40%	☒ 「現金希望」のお客様に対しても ローンに切り返せるようなトークを 持っているか
		☒ 審査が通らないなどの言い訳をして 提案回数が減っていないか



3 1人あたり生産性**400万円**以上/月を達成させる習慣

-年間目標数値設置とトップ営業スタッフの育成の基盤づくり-

初級	中級	上級
STEP1	STEP2	STEP3
セールスの1st STEP	セールスの2nd STEP	セールスの3rd STEP
自動車業界の基礎知識を学ぶ 営業の基礎知識を学ぶ	中堅営業マン 全国の平均値	トップ営業マン
成約率 30%以下	成約率 40~45%	成約率 55%以上
販売台数 5台以下	販売台数 15~20台	販売台数 25~30台
営業利益 15万円以下	営業利益 18~20万円	営業利益 25万円
生産性 ~75万円	生産性 ~360万円	生産性 ~600万円



セミナー参加者には、上記の事例や取り組みに加え

生産性を高めることで高収益企業化へ！

中古車販売の営業育成は仕組みで9割決まる！

昨今のオークションをはじめとする中古車相場の変動や、2023年10月より、中古車の販売価格の表示が、「支払総額」表示に義務化していくことなど、中古車の販売を巡って、大きな転換点となっている。

そうした中で各中古車販売店に求められているのは、「**営業力強化**」であり、従来の施策や業務量の積み上げでなく、業界未経験の営業スタッフでも、**より早く、質の高い営業スタッフ**に育成させる「**組織力**」も求められています。

当日は、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もご用意しておりますので、**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

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

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

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

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

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

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**

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**
- ✓ **2024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**

商談マニュアルや営業必勝レポートを提供します！！

中古車販売店向け 営業スタッフの生産性向上セミナー

講 座	セミナー内容
第1講座	自動車販売店の営業スタッフの生産性を高めるために 中古車販売店が置かれている近況と営業スタッフの生産性を高め続けるためのポイントについて、具体的にお伝えいたします。 大学卒業後、株式会社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おこなっている。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おこなっている。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。 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
第2講座	2ヵ月で営業1人あたりの月間粗利400万円以上を達成させるための育成ノウハウを大公開 成約率55%以上を維持しながら、台粗利を上げるための付帯品獲得のための育成ノウハウや実現できたセールス手法を具体的に取り組みをされた成功事例を踏まえながらお伝えいたします。 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経営し、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。現場主義を基づい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。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 長瀬 隆成
第3講座	激変の時代に勝ち残る自動車販売店になるために 今後の時代を勝ち抜くための営業スタッフを育成するために経営者や部門長、育成担当者に必要なマインドや取り組みについてお話しいたします。 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。 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

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

開催要項

**ZOOMによる
オンライン
開催**

2023年 7月 26日 水
13:00~15:00 [ログイン開始 12:30~]
申込期日 7月22日(土)

2023年 8月 3日 木
13:00~15:00 [ログイン開始 12:30~]
申込期日 7月30日(日)

2023年 8月 4日 金
13:00~15:00 [ログイン開始 12:30~]
申込期日 7月31日(月)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
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。
セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 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

●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。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

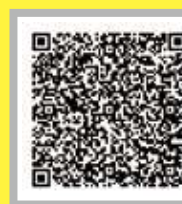
下記セミナーページから
お申込みください。

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/101247>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。