

2023年新車リース営業力アップセミナー

リアル開催 1日限定東京会場 2023年9月1日(金) 株式会社船井総合研究所 東京本社 11:00~16:00 [受付10:30~]
※弊社にて、昼食をご用意いたします 申込み期限 2023年8月28日(月)

講座	セミナー内容		
第1講座	営業スタッフとして活躍するために重要なこと		
	本日の研修を最大限成果につなげるために必要なことを解説します。 講座抜粋① 一流営業マンとしての心構え 講座抜粋② 日本TOPクラスに販売している営業スタッフが意識していること 講座抜粋③ 成長している営業スタッフがイキイキ働いている理由について 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2講座	成約率／台粗利アップのための成功ノウハウ		
	モデル店に倣って成約率／台粗利アップのための成功ノウハウを解説します。 講座抜粋① 成約率60%以上を実現するための営業手法 講座抜粋② 台粗利25万円以上を獲得するためのオプション提案手法 講座抜粋③ 保険獲得率60%以上を実現するための提案手法 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森 佑輝		
特別ゲスト講師	ゲスト講師とのパネルディスカッション ※船井総合研究所のコンサルタントがファシリテーターを務めます。		
第3講座	モデル店からゲスト講師にご登壇いただき成功ノウハウを解説いただきます		
	ゲスト講師① 単月粗利1,000万円を作るために実施していることやメンバーのマネジメントで実施していることを解説いただきます。  株式会社トピック (フラットアビュア高山前) 店長 鮫嶋 樹氏	ゲスト講師② 年間200台以上を販売するために実施している営業手法を解説いただきます。  エヌサポート株式会社 (ジョイカル和泉中央) 営業 花田 浩充氏	ゲスト講師③ 業界未経験で入社して即戦力で活躍するために実施していることを解説いただきます。  有限会社カーオーダーM (新車市場 四日市) リーダー 村山 明李氏  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4講座	明日から成果につなげるために実行すべきこと		
	本日の研修内容をもとに明日から成果につなげるために必要なことを解説します。 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		

東京会場 2023年9月1日(金) 11:00~16:00 [受付10:30~] 申込み期限:8月28日(月)

株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6-6 日本生命丸の内ビル 21階

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 25,000円(税込 **27,500円**)/一名様 会員価格 税抜 20,000円(税込 **22,000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。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102957	 【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。

大好評!! 昨年70名が参加 4年ぶりのリアル開催! 新車リース 営業力アップ研修

モデル店との交流や仲間づくりができる!

店長として粗利で
月間1,000万円以上を記録!
過去最高の店舗実績達成!



①店舗の実績づくり②人材マネジメント

株式会社トピック
フラットアビュア高山前
店長 **鮫嶋 樹** 氏

個人の年間販売台数
200台以上を達成!
リースFC内販売台数No.1!!
※ジョイカル本部調べ



①営業スキル②成約率/付保率

エヌサポート株式会社
ジョイカル和泉中央
営業 **花田 浩充** 氏

業界未経験で
半年後には即戦力で活躍!
成約率60%以上!



①営業スキル②即戦力化

有限会社カーオーダーM
新車市場 四日市
リーダー **村山 明李** 氏

店長・リーダー向け 店舗やスタッフのマネジメント、数値管理、実績の作り方を大公開!

営業スタッフ向け 月10台以上販売するための営業手法や成約率アップ手法を大公開!

参加者特典 成約率/台あたり粗利など100ページ以上!!
全国100社以上の新車リース店から集めた成功事例集プレゼント!

リアル開催 2023年9月1日(金) 開催場所 株式会社船井総合研究所 東京本社 申込み期限:8月28日(月) 開催時間 11:00~16:00 [受付開始 10:30~]

2023年新車リース営業力アップセミナー お問い合わせNo.S102957
主催 Fundai 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
※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。) → 102957

新車リースの全国
モデルスタッフがゲスト登壇！

最短・最速・最大効果の1DAY

営業スタッフ研修

店長やリーダー、営業スタッフの育成でこのようなお悩みありませんでしょうか？

全国モデルクラスのゲスト企業・講師が登壇！

業界未経験で採用したけど、
育成の方法がわからない

成約率を上げるための
スキルアップ手法がわからない

台粗利や保険の付帯について、
強化方法がわからない

営業スタッフの心構えを 教えたいけど、
やり方がわからない

店長やリーダーにやってほしいことが
伝わらない

店長やリーダーにスタッフを
育成してほしいがうまくいかない

店長やリーダーに計画作りや
数字づくりの動きをしてほしい

全国のモデルスタッフを
ベンチマークしてほしい

- モデルスタッフから
営業スキルを
直接聞く！
- モデル店長から
マネジメントや
リーダーシップを学ぶ！
- 自分のモデルを
見つけて、
最短で成長する！
- 他社の営業スタッフ
や店長、リーダーと
情報交換できる！

営業
スタッフ
向け

店長・
リーダー
向け

当日の研修内容を先行公開！

- ▶ 営業スタッフとして活躍するために心掛けるべきこと
- ▶ モデルスタッフが意識していることや実施していること
- ▶ 成約率60%以上を実現するための商談方法
- ▶ 台粗利25万円以上を実現するためのオプション獲得法
- ▶ 付保率60%以上を実現するための保険提案手法
- ▶ 即戦力で活躍するためのスキルアップ手法

- ▶ 実績アップのために店長やリーダーが実施すべきこと
- ▶ 業界未経験を即戦力で活躍させるための育成法
- ▶ 目標達成に向けてリーダーシップで実践すべきこと
- ▶ 成果を最大限にするための人材マネジメント手法
- ▶ 計画実現のための数値管理・数字づくりの方法
- ▶ 将来、店長やリーダーを目指す人が準備すべきこと

新車リース
年間200台以上！

株式会社トピック
フラット7ピュア高山前 店長 鮫嶋 樹 氏

①店舗の実績づくり ②人材マネジメント

2017年11月に大手FC中古車販売店へ入社、自動車業界へ。2019年、同社にて店長就任。2021年11月、株式会社トピック／フラット7ピュア高山前店に入社。2カ月後の2022年1月に店長就任。同社が過去数回しか成し遂げられていなかった拠点部門粗利1,000万円という実績を店長就任後4カ月後から3カ月連続で記録。同社の過去最高売上・粗利達成に大きく貢献した。

新車リース
年間300台以上！

エヌサポート株式会社
ジョイカル和泉中央 営業 花田 浩充 氏

①営業スキル ②成約率／付保率

エヌサポート株式会社／ジョイカル和泉中央店にて、新車リースの営業を担当している。
店舗の年間の販売台数は300台以上であり、ジョイカル（新車リースFC）のなかで、販売台数No.1の店舗となっている。そのうちの200台以上を花田氏が販売しており、新規の成約率は60%以上を誇る。加えて、保険獲得率も60%以上と高い営業実績を記録している。

新車リース
年間200台以上！

有限会社カーオーダーM
新車市場 四日市 リーダー 村山 明李 氏

①営業スキル ②即戦力化

2019年に業界、営業未経験で同社に入社。早期に販売スキルを向上させ、入社半年以降は店舗の主戦力として成約台数を積み重ね、2023年現在では新規商談の1番手として店舗の販売実績に大きく貢献している。店舗での新車販売台数は約200台となっており、店舗での成約率は安定して60%以上を誇る。

2022年

参加者の声

営業の現場レベルの内容で共感が多く、再度徹底するもの、商談フローのアップデート、見直しなど、成果に向けた取り組みが具体的にできそうな内容で参加できて良かったです。

Kさん

実際の事例により講座が行われ、何をどのように変えていけばいいのかがわかりやすかったです。また、単に台数を伸ばすだけではなく、粗利もしっかり考えていかなければならないと再認識させていただきました。

Tさん

興味深い内容と即実践してみたい内容が多く、業績アップに繋げる糸口を見つけるきっかけになりました。

Bさん

今回の研修を通して、台粗利の考え方やお客様に商品を提案する前にヒアリングやお客様の私生活面や乗りたい車を頭の中に浮かばせることで購買意欲をあり、即決に繋げるといった点でとても参考になりました。

Sさん

基本的なヒアリングがどれだけ詳しくできるか、且つそれを一般的な会話としてできるかがもっとも重要であると感じました。ロープレを行う際は重きを置いて行いたいと思いました。

Kさん

店長としての視点で、プレイヤーの商談順序や目標共有、粗利を追求する考えなど、自分に至らない点を体系的に学ぶことができ、やるべきことが明確になりました。

Hさん

実際の店舗のスタッフの方の話を聞けて参考になった。今日の研修で落とし込めるところは落とし込み取り組んで行きたい。

Nさん

全国トップクラスの商談や店舗マネジメントが聞けてよかった。特別、弊社と違うことをしているかというところでもなかったもので、やるべき姿勢など、雰囲気が違うのかなと感じた。実際に店舗にお邪魔し、雰囲気を体験してみたいと思った。

Iさん