

2ヵ月で即戦力化させる営業力強化セミナー

セミナー日程		13:00～16:00 (受付 12:30～)	株式会社船井総合研究所 東京本社
2023年9月28日 木		申込み期限 2023年9月24日(日)	
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		TEL. 0120-958-270 (平日9:45～17:30) 担当:大森	
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。		
第2講座	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		
	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。		
特別ゲスト講師	即戦力化が実現できたモデル企業紹介		
	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。		
第3講座	激変の時代に勝ち残る営業スタッフになるために		
	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。		
第4講座	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。		

東京会場 2023年9月28日(木) 13:00～16:00 [受付12:30～] 申込み期限:9月24日(日)

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、中止させていただく場合がございます。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 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

●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/104023		 【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。

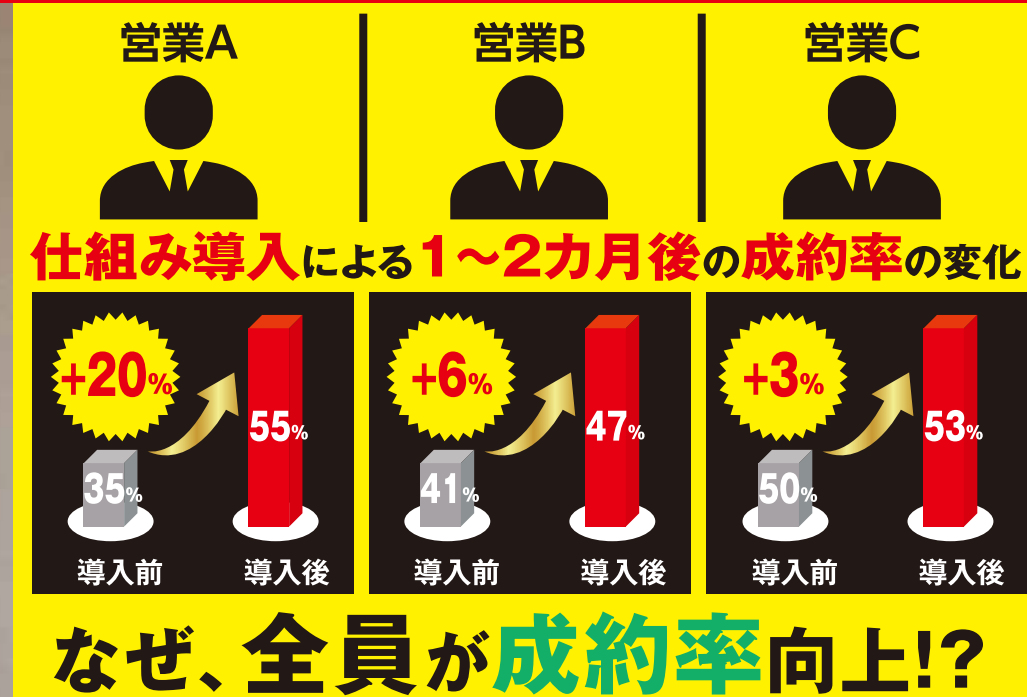
船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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。

中古車販売店の 営業力強化セミナー

営業スタッフが たった60日で成約率50%以上へ 最速で育てる 仕組みづくり

個別指導 × eラーニングの育成システム



このDM限定 営業スタッフを育成するシステムは中面に

主催

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. S104023



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

Funai Soken

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。) → 104023

営業スタッフ育成は仕組みが9割!!

スタッフ育成に関する経営者・部門責任者のよくある悩み

営業スタッフを採用したものの、中古車販売の経験が無く、販売実績が伸び悩んでいる

働き方や労働時間を踏まえて、限られた時間の中で営業スタッフを即戦力化することが難しい

近くに大手中古車販売店が出店してきており、より競合他社以上の営業力を付けたいがノウハウがない

自社に成約率の高いモデル営業スタッフはいても、若手スタッフを育成する習慣がない

車を販売することはできるものの、台粗利や生産性などの数値まで意識させることが難しい

複数拠点を展開するが、店舗によって販売実績に偏りがあるため、ノウハウの平準化、統一化をしない

若手営業スタッフを即戦力できた5つのポイントとは?

特別ゲスト講師



Dream Japan株式会社
代表取締役 三好 圭一 氏

■ Dream Japan株式会社のご紹介
京都府、兵庫県、熊本県にて、軽中古車販売店を5拠点展開されており、2021年には年間6,100台販売を実現。営業スタッフの育成に注力され、即戦力化を実現された

point 1

育成強化スタッフを選定して、**個々の営業レベルに合わせた、商談のフィードバック体制を強化**

point 2

他社のモデル営業スタッフのノウハウを**自主的に学習できるe-ラーニング**を活用

point 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

point 4

よくあるお客様の断り文句の**パターンに合わせた応酬話法**を設定し、クロージング強化!

point 5

コーティングなどの付帯品獲得強化により、**台当たり粗利確保と集客への投資拡大**へ

営業スタッフを育てる3つのシステム

system 1

営業スタッフへのKGI、KPI数値の意識付け

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し、成約率向上に向けた実績数値を細分化



成約率の方程式について

一般的には...

$$\text{① 販売台数} \div \text{接客件数} = \text{成約率}$$

船井流方程式

$$\text{② 見積もり提出率 (見積もり件数} \div \text{接客件数)} \times$$

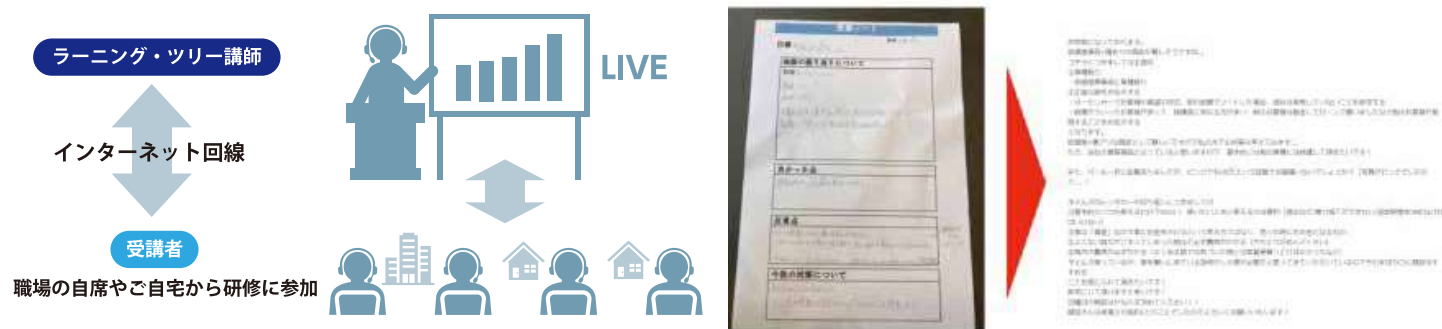
$$\text{クロージング率 (成約} \div \text{見積もり)} = \text{成約率}$$

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なる外商談の方にはとて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。

system 2

習熟度別×少人数制の育成体制を構築

少人数制の集中講義に加えて、個々の営業スタッフの商談を1件1件振り返りさせ、またフィードバックを行う仕組みを構築



system 3

モデル営業のロープレ動画でe-ラーニング

全国トップセールスの営業手法を動画を見て、確認出来る教材を設置し、自発的に営業トークやノウハウを強化する習慣づくり

