

超実践型！繁忙期に業績アップを実現する方法がわかる1日！ 中古車販売店の繁忙期直前・営業力アップ集合型フォーラム 2023

講座	セミナー内容
第1講座	マインドセット・中古車販売店における営業スタッフの重要性とやりがい 時流が大きく変化する自動車業界において、中古車販売店の営業スタッフに求められる要素をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 齊藤 浩太
第2講座	地域の有力中古車販売店のトップ営業マンから学ぶ「営業力を上げるポイント」 地域の有力中古車販売店のトップ営業スタッフが実践する成約率、台粗利を上げるための営業スキルや商談において意識している項目を具体的な事例を交えてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 長瀬 隆成
昼食休憩(弊社にてご用意いたします)	
第3講座	ゲスト企業・パネルディスカッション 地域の有力中古車販売店のトップ営業スタッフを招いて、日々商談の中で実践している具体的な営業手法(商談フロー、トーク、営業スキル)などをパネルディスカッション形式にお伝えいただきます。 株式会社エアスト 八木 隆輔 氏 株式会社K Produce nice 若菜 習平 氏 株式会社光建自動車整備 神 涼介 氏 株式会社古城モータース 佐藤 一輝 氏 ※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4講座	まとめ講座 本日のまとめとして、トップ営業スタッフを目指す上でのポイントをお伝えします。 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

セミナー参加 2大特典！

① 営業メンバーの商談スキルを分析！
ロープレ動画チェック&フィードバック(60分)
※ロープレ動画は弊社より指定したパートを貴社内で撮影頂き、ご共有して頂きます

② 成功事例を学ぶ
セミナーテキストプレゼント

開催要項

東京会場 2023年 **11月7日(火)**
 申込期限 2023年11月3日(金) **10:30~16:30(10:00~受付開始)**
 株式会社船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

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 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/106141>

【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。

繁忙期に最大実績を出したい皆様へ

セミナー価格	
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

全国各社の総額表示対策が聞ける！繁忙期前・最後の集合型研修！

年間販売台数 473台 株式会社エアスト 八木 隆輔 氏
 軽中古車を年間1,400台販売する店舗のトップ営業スタッフ

年間販売台数 398台 株式会社K Produce nice 若菜 習平 氏
 普通中古車を年間1,000台販売する店舗のトップ営業スタッフ

繁忙期直前！全国有力店営業スタッフ大集合フォーラム2023

年間販売台数 330台 株式会社光建自動車整備 神 涼介 氏
 中古車を年間600台販売する店舗のトップ営業スタッフ

年間販売台数 294台 株式会社古城モータース 佐藤 一輝 氏
 北陸売上No.1企業を支える店長 過去全国販売台数No.1になった実力者

東京会場 2023年 **11月7日(火)**
 申込締切:2023年11月3日(金) **開催場所** 株式会社船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分
 開催時間 10:30~16:30(受付開始 10:00~)

主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る
 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 ※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。

中古車販売店の繁忙期直前・営業力アップ集合型フォーラム お問い合わせNo.S106141
 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。)→ 106141

繁忙期前! 全国有力店営業スタッフ大集合! 育成フォーラム2023

繁忙期前の営業強化体制は万全ですか?
販売台数・粗利を伸ばすための営業力アップ研修

貴社の営業スタッフに、このようなお悩みはありませんか??

悩み① 成約率が思うように上がらない

悩み② 商談時間が長い
もっと効率的な商談をしてもらいたい

悩み③ 即決を上手く促せない
クローキングが上手くいかない

悩み④ ヒアリングが上手くできていない
お客様と関係性を構築できていない

悩み⑤ 車は売れるけど台粗利が低い
獲得強化付帯が思うように獲得できない

悩み⑥ そもそも商談フローが確立されていない
営業独自の流れになっている

悩み⑦ 頑張ってるけど、ロープレを行なっているが
上手く結果や成果に繋がらない

悩み⑧ 言ったことしかやってもらえない
目標意識が低くて結果目標達成しない

繁忙期に向けて成約率・粗利を早期に上げていきたい。けど、もう時間が無い。
どうすればいいのか...

そのような皆様のお悩みを解決するプログラムをご用意いたしました!

その悩み、この育成フォーラムなら解決できます!

✓ **全国で高い実績を出している営業スタッフから直接学べる!**

実際の営業現場で現役かつ各企業で店長やトップ営業として活躍しているスタッフがゲスト講師です。
ゲスト講師から直接話を聞くことができます。実際の現場スタッフだからこその悩みごとや、
課題点に対するリアルな解決策を知ることができます。

✓ **現場を知るコンサルタントから体系的に学べる!**

船井総合研究所のコンサルタントは、現場に入り込んで実行支援を行うことが特徴です。全国で繁盛し
ている自動車販売店から上手にやっている商談スキルやマインド、問題解決のプロセス等を営業スタッ
フに合わせた形で、体系的に事例ベースでお伝えします。

✓ **同じ境遇・悩みを持つ仲間が見つかる**

今回の育成フォーラムは自動車販売店の営業スタッフ向けで行なっているため、全国から同じ志を持ち、
似た課題に立ち向かっている方々が集まります。参加者同士の交流によって、自分たちの目標となる
企業・スタッフが見つかったり 切磋琢磨して一緒に成長するライバルを見つけることができます。

全国販売有力店のゲスト企業・講師のご紹介

株式会社エアスト (愛知県・豊橋市)



【2022 年度・会社紹介】
・売上高: 63.6 億円
・年間販売台数: 3,866 台
【ゲスト講師紹介】
・氏名: 八木 隆輔 氏
・年間販売台数: 473 台

愛知県: 3 拠点 三重県: 1 拠点
で展開。
軽未使用車を中心とした販売に注力

株式会社K Produce nice (大阪府・高槻市)



【2022 年度・会社紹介】
・売上高: 44.2 億円
・年間販売台数: 2,406 台
【ゲスト講師紹介】
・氏名: 若菜 習平 氏
・年間販売台数: 398 台

大阪府: 3 拠点 滋賀県: 3 拠点
で展開。
普通車を中心とした販売に注力

株式会社光建自動車整備 (青森県・弘前市)



【2022 年度・会社紹介】
・売上高: 10 億円
・年間販売台数: 630 台
【ゲスト講師紹介】
・氏名: 神 涼介 氏
・年間販売台数: 330 台

青森県 で展開。
拠点を中心とした販売を展開

株式会社古城モータース (富山県・高岡市)



【2022 年度・会社紹介】
・売上高: 72.1 億円
・年間販売台数: 3,559 台
【ゲスト講師紹介】
・氏名: 佐藤 一輝 氏
・年間販売台数: 294 台

富山県: 2 拠点 石川県: 1 拠点
で展開。
軽未使用車を中心とした販売に注力

ご興味のある方は急ぎお申込みください! 東京会場 2023年 11月7日(火) お申込み期限 2023年11月3日(金)