



中古車販売店の業界トップクラスの 営業スタッフが現場で実践する生の事例、 スキル、ノウハウを学び仕組み化させる1日!

講座内容

講座	セミナー内容
第1講座	中古車販売店の営業スタッフが押さえるべき営業ノウハウの基本 中古車販売店の営業スタッフが押さえるべき商談の流れや実績や商談管理手法について、業界未経験の方でもわかるようにお伝えします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 長瀬 隆成 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。現場主義に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。
第2講座 ゲスト講座	1人で年間400台販売を達成させる中古車販売店のトップ営業スタッフの営業ノウハウ 1人で年間400台以上販売するトップ営業スタッフが実践する商談手法や営業スキルについてお伝えします。またトップ営業スタッフを輩出させるための会社や組織のマネジメント手法についてもお伝えします。  大谷自動車 株式会社 奥野 誠一朗 氏  大谷自動車 株式会社 部長 川俣 聡人 氏
第3講座	10年後も生き残る営業スタッフになるために 今後の激動の時代の中で、勝ち抜く営業スタッフになるために必要な心構えや、そのために会社や組織の仕組みとしてサポートするための取り組みについてお伝えします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 大森 昭宏 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行っている。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行っている。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。

開催要項

※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。

オンライン 開催

2024年
3月28日(木)
10:00~12:00 [ログイン開始 9:30~]
お申込み期日 3月24日(日)

2024年
4月1日(月)
10:00~12:00 [ログイン開始 9:30~]
お申込み期日 3月28日(木)

2024年
4月3日(水)
13:00~15:00 [ログイン開始 12:30~]
お申込み期日 3月30日(土)

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ご利用となります。

お申込み方法



【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/111220>

【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。

オンライン開催

※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。

2024年
3月28日(木)・4月1日(月)・3日(水)
10:00~12:00 [ログイン開始 9:30~]
10:00~12:00 [ログイン開始 9:30~]
13:00~15:00 [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

485台

中古車販売店の
トップ営業マンの
スキル・ノウハウ大公開



大谷自動車株式会社
奥野 誠一朗 氏

トップ営業マンが実践する商談スキル・ノウハウ
新入社員をトップ営業マンへ即戦力化させる手法

特別
ゲスト
講師



大谷自動車株式会社
部長 川俣 聡人 氏

トップ営業マンを輩出させる
マネジメント手法も大公開!!

1

商談フロー別
アプローチ体制

2

中古車・新車の
案内トーク

3

実績を上げる
KPI管理

4

営業スキル
チェックテスト

5

営業育成
MTG

6

客層別の
ロープレ特訓

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

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

中古車を年間400台超えるトップ営業のノウハウ大公開セミナー お問い合わせNo.S111220

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。

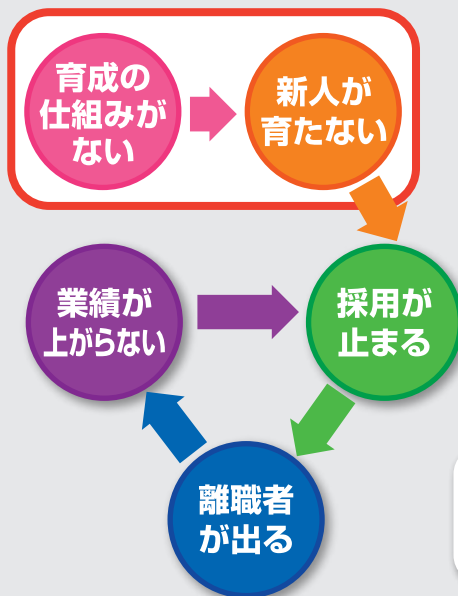
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 111220

業界トップクラスの営業スタッフのスキル・ノウハウを学び、仕組み化させる!!

業績が伸び悩むのは、属人的な育成環境!?

まずはトップ営業スタッフを育成させる

育成システムを構築し、継続的業績向上へ



育成の仕組みがない

新人が育たず、
組織、会社の成長が
止まる or 衰退

事業拡大のボトルネックに
育成の仕組みづくりが必須

成約率60%、月間販売粗利350万円以上へ



育成カリキュラムと環境を整える



中古車販売店のトップ営業マンが実践する7つの習慣



大谷自動車株式会社
奥野 誠一郎 氏

株式会社船井総合研究所が主催する2023年モビリティビジネス経営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マンに送られる「営業スタッフ第1位」を受賞された。今回は、年間販売485台を達成された中で、普段商談している際に実践している、トップ営業スタッフのスキル・ノウハウを大解剖していきます。

- 1 目標達成は当たり前。
毎日の実績進捗を確認している
- 2 元気よく笑顔で挨拶。
第一印象を重視している
- 3 ヒアリングは、成約までのストーリーを
組み立てつつ商談することができている
- 4 売り筋商品を案内時に購入後のイメージ
を持っていただくことで、車種決定へ
- 5 常に即決を意識し、
当日確約をいただいている
- 6 自社の商品は他社と比較しても魅力的で
あることに自信を持って伝えている
- 7 素直、プラス発想、勉強好きで
常に自己研鑽をしている

新入社員をトップ営業マンへ即戦力化させる6つの手法

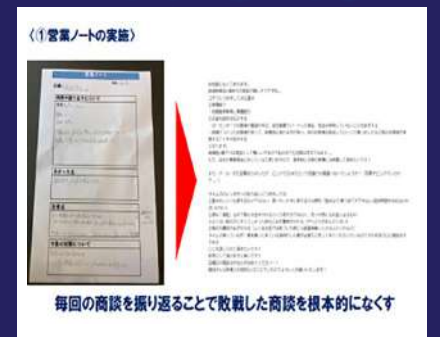
1 商談フロー別アプローチ体制



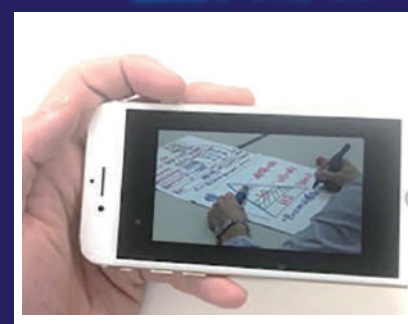
2 営業KPI&商談進捗管理



3 商談の振り返りとフィードバック



4 e-ラーニングの教育システム



5 トップ営業のマニュアル化



6 客層別案内のロープレ特訓

