

最速でトップ営業になるためのスタートダッシュ!!

| 講座   | 講座内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <div>中古車販売店のトップ営業スタッフになるための習慣作り</div> <div><p>中古車販売の経験がゼロでも3ヵ月で成約率50%達成させるために日々実施すべきKPIなどの数字管理や商談の振り返りなどの実績的な習慣について学びます。</p><p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 山下 れい子</p><p>モビリティ支援部では軽中古車販売店の販売・営業部門に特化した業績アップのサポートとして、販売スタッフを対象とした営業研修を実施している。主な研修内容としては、商談フロー分析と構築提案を行っており、トップ営業スタッフの商談を現場に落とし込む、マニュアル化やカリキュラム化を通じて営業力強化をサポートしている。</p></div> |
| 第2講座 | <div>中古車販売店のトップ営業スタッフが実践する商談スキル、ノウハウ</div> <div><p>全国の中古車販売店のモデル営業スタッフが商談の中で実践する営業スキルやノウハウについて学びます。</p><p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 岡本 佳樹</p><p>モビリティ支援部では主に中古車販売事業者向けのコンサルティングに従事しており、店舗立地と商圏特性に応じた商品戦略の策定や取扱商品に合わせた営業支援・実行支援を得意としている。現場主義を基づいた現場営業支援に注力し、軽自動車から普通車の中古車販売において営業力強化をサポートしている。</p></div>                                   |
| 第3講座 | <div>トップ営業になるためのワーク・ロープレ実践</div> <div><p>具体的な客層やシーンを想定して、ロープレに向けたワークやロープレを実演いただきます。実施する際はチェックシートを活用して、参加者からのフィードバックをもらえるようにします。</p><p>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</p><p>自動車販売店や整備工場に向けた「業績アップ」「現場スタッフの即戦力化」をテーマに支援を行なっている。現場主義に基づき、全国トップクラスのモデル事例を踏まえた「成約率アップ」「単価アップ」「新規保険獲得率アップ」をテーマにおいた研修に定評がある。</p></div>                     |
| 第4講座 | <div>トップ営業スタッフに向けた目標設定</div> <div><p>「自分はどんな営業スタッフになりたいのか」といった理想から逆算し、長期的・短期的目標を考えます。会社に持ち帰って、実施いただくための振り返りを行います。</p><p>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</p><p>自動車販売店や整備工場に向けた「業績アップ」「現場スタッフの即戦力化」をテーマに支援を行なっている。現場主義に基づき、全国トップクラスのモデル事例を踏まえた「成約率アップ」「単価アップ」「新規保険獲得率アップ」をテーマにおいた研修に定評がある。</p></div>                                 |

東京会場

2024年5月20日

お申込期限  
5月16日(木)

10:30~16:30  
(受付 10:00~)

船井総研グループ  
東京本社サステナグローススクエアTOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35F  
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]  
※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

※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ませんので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込26,400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。

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/山下

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/112615



【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。

自動車業界の新入社員向け  
最速でトップ営業になるための集中研修

新入社員がたった1日で  
即戦力化  
営業力・スキルアップ研修

船井総合研究所における即戦力化プログラム

- Point 1

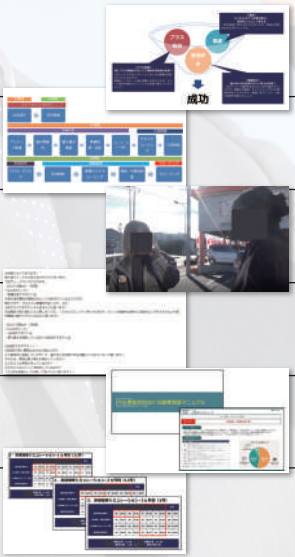
トップ営業になるためのマインドセット
- Point 2

基礎的な商談知識を伝授
- Point 3

よくあるシーンを想定したロープレを実践
- Point 4

細かな商談のロープレの振り返り
- Point 5

心理学を交えた商談ノウハウの伝授
- Point 6

トップ営業になるための目標設定
- 

# 最速でトップ営業を目指すための 営業スタッフ育成研修

## 研修をするだけでこんなに違う！

### 研修があれば

- ✓ 目標・やることが明確
- ✓ 全国の基準がわかる
- ✓ 商談のコツがわかる
- ✓ 自分の強み・弱みがわかる

短期間での**即戦力化**  
を目指せる!!

- ✓ 目標・やることが不明確
- ✓ 自分の現状を把握しない
- ✓ 商談のコツを知らない
- ✓ 全国の基準を知らない

思うように  
スキルが身につかない

## トップ営業が育つ会社の取り組み

### Point1 徹底した“相談商談”

商談のフィードバックだけではなく、商談の途中で相談商談を徹底しています。  
商談の途中で**相談商談**を徹底しています。  
相談商談の目的は3つです。

- ① 商談の**方向性**を明確にする
- ② 商談における課題の**解決方法**を練る
- ③ 商談における**切り返しトーク**を確認する

相談商談を徹底することで、実績UPだけではなく、先輩のスキルを真似ることによる  
**スピード感のあるスキルUP**を目指せます。

### Point2 徹底した“数値管理”

ただ販売をするのではなく、成約台数・見積提出率・入店成約率・即決率・再来店率といった  
**細かな数値目標**を設定し、**日々進捗管理**を行っています。  
その数値をもとに、**個人の強み弱み、現状の伸びしろ**等を分析するだけではなく、  
短・中・長期的な**目標を達成する**には何をすればいいか、といったところまで検討しています。

# 最速でトップ営業を目指すための マインド・習慣を伝授

## こんなお悩みありませんか？

- ✓ 新人を採用したけど、Off JTの時間が思うように取れない
- ✓ 人材育成を進めたいけど、なかなかノウハウがない
- ✓ 新人に自動車業界の全体像を伝えることが難しい
- ✓ 商談のフィードバックの時間が取れない
- ✓ 商談をじっくりと見る時間がない



早期に新人育成に取り組み、トップ営業を育てることで、  
**社内の人材確保にもつながります！**

## 新人研修が必要な理由

- ✓ キャリアアップに対する不安による転職が増えている
- ✓ 自動車業界における人材不足が続いているため、  
人材の定着を目指す必要性がUPしている
- ✓ 中小企業では現場任せの人材育成になっている

## 研修は気になるけど…

- ✓ 遠方だから参加できない…！
- ✓ 一人で東京に活かせるのは不安…！
- ✓ 自社に合った研修をしてほしい…！

船井総合研究所のコンサルタントが  
**出張研修**いたします

