

新人が短期間で即戦力化するノウハウ大公開

自動車業界で新人即戦力化に悩む皆様へ

講座	セミナー内容
第1講座	自動車販売店の営業ノウハウの基本 自動車販売店の営業スタッフの即戦力化を目指すために押さえるべき商談の流れや実績、商談・目標数値管理手法についてお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 山下 れい子 大学卒業後、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。
ゲスト講師 第2講座	トップ営業を育成するためのロードマップ 月間30台を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た会社や組織のマネジメント手法についても、土屋整備工場における成功ストーリーをもとにお伝えします。  有限会社土屋整備工場 代表取締役 土屋 進氏  有限会社土屋整備工場 諸岡 慶氏
第3講座	新入社員を短期間でトップ営業にするために 貴社での営業スタッフ育成について、成果を最大化させるための手法をお伝えいたします。  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 名古屋商科大学大学院（ビジネススクール）を卒業後、船井総合研究所へ入社。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をしている。主な提案・研修内容としては、営業マンのスキルアップ研修や商談フロー分析&構築提案、さらには店舗作りや他社調査等を通じた、販売・営業に特化した提案を行っている。

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対応) 担当:山下

開催日時 **2024年7月1日** 10:00～12:30 (受付開始:開始時間30分前～) お申込み期日 銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

開催方法 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 ※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階【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)】
受講料 **一般価格** 税抜 20,000円(税込**22,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円(税込**17,600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。
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。

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114565>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「114565」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※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。



**新卒1年目が
月間販売30台を達成**

**入社6カ月でトップ営業スタッフ
になるための手法大公開** セミナー

成約率 UP

成約台数 UP

商談スキル UP

役職者の
商談数
低下

商談の効率 UP

総粗利 UP

 有限会社土屋整備工場 諸岡 慶氏

**埼玉県本庄市で
軽中古車専門店を展開**

● 1970年創業
● 軽中古車を中心に販売
● 2023年5月期は前年対比120%の成長を達成し、過去最高の売上

新卒1年目の即戦力化を達成した
成功秘話は次ページ →

こんなことにお悩みではないですか?

- ・新入社員の育成に悩んでいる
- ・社内の育成体制が整っていない
- ・即戦力化のためのステップがわからない
- ・店長がいつまでもプレイヤーのまま
- ・現場の営業力を底上げしたい
- ・育成におけるノウハウが知りたい
- ・営業知識の伝達の仕方がわからない

特別講師
有限会社土屋整備工場 代表取締役 **土屋 進氏**

新人がトップ営業スタッフになるための手法大公開セミナー

お問い合わせNo. **S114565**

主 催  サステナグロースカンパニーをもっと。
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



有限会社土屋整備工場では 新人の即戦力化によって実績・体制が大きく変わった

成功事例① 販売台数過去最高を達成

2023年 1月	部門長		リーダー		スタッフ①		全体	
接客件数	55組	40.7%	36組	26.7%	44組	32.6%	135組	100.0%
入店着座 件数	43組	78.2%	31組	86.1%	36組	81.8%	110組	81.5%
入店成約 件数	25組	58.1%	17組	54.8%	17組	47.2%	59組	53.6%
成約台数	25台	45.5%	17台	47.2%	17台	38.6%	59組	43.7%

2024年 1月	部門長		リーダー		スタッフ①		スタッフ②		全体	
接客件数	27	19.4%	21	15.1%	44	31.7%	47	33.8%	139	100.0%
入店着座 件数	22	81.5%	20	95.2%	38	86.4%	40	85.1%	120	86.3%
入店成約 件数	12	54.5%	18	90.0%	24	63.2%	30	75.0%	84	70.0%
成約台数	12	44.4%	18	85.7%	24	54.5%	30	63.8%	84	60.4%

成約台数
+25台
成約率
+16.7%

新人の即戦力化によって前年対比+25台(+16.1%)を達成

- ポイント① 実績進捗の管理による目標達成のためのストーリーづくり
- ポイント② 相談商談の徹底による繰り返しトークの強化
- ポイント③ 日々のロープレを通じた商談の分析を通じた商談品質UP

成功事例② 店長・リーダーを現場から引き上げ

BEFORE	項目	AFTER
115	総接客件数	139
17	新人の接客件数	91
38.6%	新人の接客比率	65.5%

新人の即戦力化によってマネージャー陣の接客比率を20%以内に

- ポイント① 若手の商談力UPによってマネージャー陣を現場から引き上げられた
- ポイント② マネージャー陣を現場から引き上げることで新たな施策を展開できた
- ポイント③ 若手の商談件数が増えることでさらに若手の商談スキルUPへ

営業経験なしでも 新人スタッフを即戦力化させたポイント

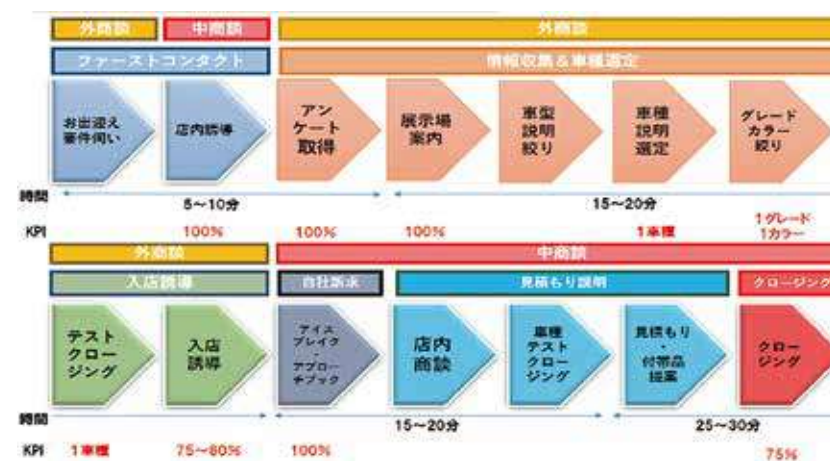
新人を即戦力化させたいけど、
ノウハウがない

マネージャー陣を現場から
引き上げたい

営業スタッフの目標の
設定の仕方がわからない

有限会社土屋整備工場では 上記の悩みを克服しながら過去最高販売台数を達成

ポイント① 各個人のKPIを設定



- ✓ 個人の商談傾向を分析し、強みを活かせる商談を設計
- ✓ 成約に至るまでのKPIを細分化し、個人ごとに細かなKPIを設定

各営業スタッフの強みを
活かした成長を促すことで、
短期間での即戦力化が実現

ポイント② 役割の明確化(体制・組織)

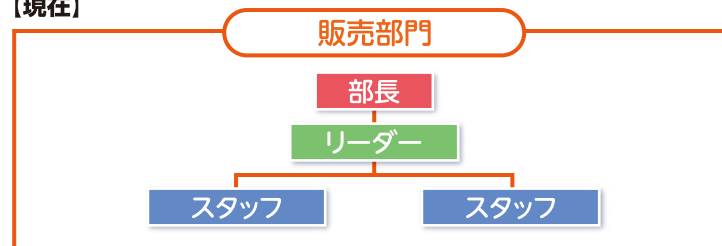
【今まで】



“管理職”=“プレイヤー”

- ・管理職の業務過多
- ・スタッフの仕事や商談のフィードバックができない
- ・販売部門の生産性が上がらない

【現在】



“きちんとしたピラミッド組織へ”

- ・管理職に余裕ができ、整備客への代替提案や自動車保険の獲得に注力できる体制へ
- ・相談やフィードバックを徹底することでスタッフのスキルアップへ
- ・ロープレ等の「重要度は高い×緊急度は低い」施策にも取り組めて中長期的な基盤づくりにも成功

ポイント③ 徹底した相談商談と振り返り

相談商談

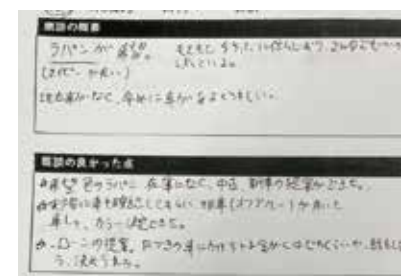
ヒアリング時

外商談時

見積もり時

毎商談徹底して相談商談を行うことで、毎商談の品質を上げるだけではなく、先輩方のスキルを真似ることでいち早く成長ができる

振り返りシート



1回1回の商談で振り返り&フィードバックをすることで、毎回の商談の良かったところを次回商談に活かすことができる