

超実践型!地域一番店の営業現場の成功事例が分かる1日! 2024年 中古車販売店のトップ営業スタッフ育成フォーラム

講座内容&スケジュール	
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	地域トップクラスの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」 地域トップクラスの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 チーフコンサルタント 長瀬 隆成
第3講座	ゲスト企業・パネルディスカッション 地域トップクラスの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。またテーマに合わせたロープレを実践いただき、「トップ営業スタッフの生のトーク」をお伝えします。 株式会社エアスト 宮北 悠真氏 株式会社ナオイオート 菅野 駿弥氏 フォレストインターナショナル 今井 大輔氏 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
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!

- 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
- モデル営業スタッフのノウハウが詰まった
スキル・ノウハウ集プレゼント

開催日時 **2024年 7月19日(金)** 10:30~16:00 (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 TKP東京駅カンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル【JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分】

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。
 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/115973>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115973」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」と検索してご確認ください。※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。



営業力アップ 生産性アップ 社員即戦力化 を考える 中古車販売店向け

先着 **100名限定**
超実践型研修

地域一番店の現場が実践する営業スキル、ノウハウが学べる

株式会社ナオイオート(茨城県・取手市)

売上高**130億円**/年間販売**7,578台**
軽中古車販売店を展開

株式会社ナオイオート
菅野 駿弥氏

年間販売台数**172台!!**
※2022年度実績
既存客への代替誘致を行い、
残クレ誘導率**24%**を達成!

株式会社エアスト
宮北 悠真氏

年間販売台数**388台!!**
※2022年度実績
新規客への接客を中心に
成約率**74.3%**を達成!

株式会社エアスト(愛知県・名古屋市)

売上高**75億円**/年間販売**4,134台**
軽中古車販売店を展開

株式会社フォレストインターナショナル(神奈川県・横浜市)

売上高**24億円**/年間販売**1,275台**
輸入中古車販売店を展開

株式会社フォレストインターナショナル
今井 大輔氏

平均月間生産性**500万円!!**
付帯品獲得を強化し、
台あたり粗利**40万円**を達成!

東京開催 **2024年 7月19日(金)** 10:30~16:00 (受付開始:開始時間30分前~) 開催場所 TKP東京駅カンファレンスセンター

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

2024年 中古車販売店のトップ営業スタッフ育成フォーラム お問い合わせNo.S115973

主催 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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。) → **115973**

すべての答えは現場にある。自ら足を運び、生の情報を肌で感じ取る1日へ



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

即決を上手く促せない
クロージングが上手くいかない
- 悩み3

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4

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

トップ営業スタッフに皆を引っ張って
もらいたいけど上手くいかない
- 悩み7

頑張ってる勉強会・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

言ったことしかやらない
目標意識が低くて結果目標達成しない

採用難の時代だから、営業スタッフを大事に育成したいけど
実績も早期に上げてもらいたい。どうすればいいのか…

その悩み、この育成フォーラムなら解決できます!

✓ **中古販売の地域一番店の営業スタッフ**から直接学べる!

今回のゲスト講師は、実際の営業現場で現役かつ各企業でトップ営業として活躍しているスタッフ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わかる悩みごとや、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い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!**

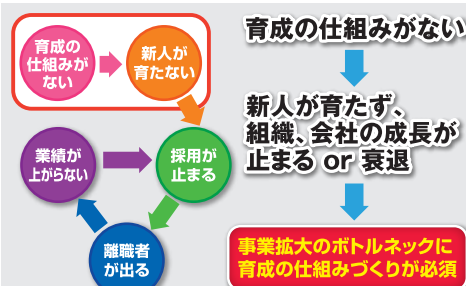
今回の育成フォーラムは自動車販売店の営業スタッフ向けで行なっているため、全国から同じ志を持ち、似た課題に立ち向かっている方が集まります。参加者同士の交流によって、自分たちの目標となる企業・スタッフが見つかったり切磋琢磨して一緒に成長するライバルを見つけることができます。

貴社の継続な業績アップに向けた習慣、仕組み作りを!

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



初級レベル		中級レベル		上級レベル	
STEP1	STEP2	STEP3	STEP4	STEP5	STEP6
守 (1年目)					
破 (2~5年目)					
離 (6年目以上)					
成績目標 《成績率》 55~60% 《生産性》 年間販売台数150台 《顧客満足度》 顧客満足度100%	成績目標 《成績率》 60~65% 《生産性》 年間販売台数200台 《顧客満足度》 顧客満足度100%	成績目標 《成績率》 65~70% 《生産性》 年間販売台数250台 《顧客満足度》 顧客満足度100%	成績目標 《成績率》 70~75% 《生産性》 年間販売台数300台 《顧客満足度》 顧客満足度100%	成績目標 《成績率》 75%以上 《生産性》 年間販売台数350台 《顧客満足度》 顧客満足度100%	成績目標 《成績率》 80%以上 《生産性》 年間販売台数400台 《顧客満足度》 顧客満足度100%

育成カリキュラムと環境を整える



当日の研修の流れ

第1講座

研修の成果を最大に

船井流勉強法ならびに、自動車業界の近況や時流を踏まえ、今後必要なスキルや研修のゴール設定を行います。

第2講座

地域一番店のトップ営業がスタッフが持っている心構えや習慣を学ぶ

トップ営業のお客様に対する考え方、営業としての持つべき心構え、営業スキルをお伝えします。

第3講座

ゲスト講師から学ぶ! ~テーマ別パネルディスカッション~

全国のトップ営業が徹底して取り組んでいる営業スキルやノウハウ、チームで実績をあげるためのリーダーシップや顧客満足度の追求の取り組みを直接学びます。

まとめ

本日のまとめ

今日から取り組むべきことのリストアップと整理
目指すべき方向性・目標の設定、決意を確認します。



中古車販売店を展開するゲスト企業・講師のご紹介



【2023年度・会社紹介】
・売上高:130億円
・年間販売台数:7,578台
【ゲスト講師紹介】
・氏名:菅野 駿弥 氏
・年間販売台数:172台(2022)
・既存顧客販売比率45%/ローン比率32%
・ローンのうち残クレ比率75%
・新規保険 納車付保率46%
・取手市で軽未使用車・軽中古車を中心とした販売を展開



【2023年度・会社紹介】
・売上高:75億円
・年間販売台数:4,134台
【ゲスト講師紹介】
・氏名:宮北 悠真 氏
・年間販売台数:388台
・成約率:74.3%
・販売だけでなくマネジメントにも携わっており成果を挙げている
・軽中古車を中心とした販売を展開



【2023年度・会社紹介】
・売上高:24.4億円
・年間販売台数:1,275台
【ゲスト講師紹介】
・氏名:今井 大輔 氏
・2023年6月~2024年3月販売台数:116台
・平均台あたり粗利40万円
・平均付帯粗利25万円獲得
・現在入社8ヶ月の平均月間生産性にて500万円を達成
・横浜市で輸入中古車を中心とした販売を展開

貴社の課題解決をサポートする限定コンテンツ!
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 モデル営業スタッフのノウハウが詰まった

スキル・ノウハウ集プレゼント