

全国の店長が大集合する
店長の育成方法に悩んでいる事業主必見。
マネジメント手法を“すべて”をお伝えしています。

講座

セミナー内容

第1講座

◆自動車業界の動向について

【講座内容ピックアップ】

- ・自動車業界の業界動向
- ・実績好調店の特徴/共通項
- ・営業部門が実績を上げ続けるために押さえるポイント

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

ゲスト講座

◆1人で年間粗利5,000万円を達成させる中古車販売店の営業ノウハウ大公開

【講座内容ピックアップ】

- ・パネルディスカッションによりゲスト企業の成長変遷や実際に起こった出来事について紹介
- ・生産性を高め続けるマネジメントのポイントについて
- ・女性営業が活躍できる営業体制



株式会社 石山
部長 店長
朝生 貴彦 氏



株式会社 石山
代表取締役
石山 豊 氏



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

◆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

【講座内容ピックアップ】

- ・中古車販売店が取り組むべきマネジメント体制
- ・ワーク&情報交換

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4講座

◆まとめ講座

【講座内容ピックアップ】

- ・当日のまとめとポイントの解説
- ・自動車販売店が今後業績を伸ばすために経営者/経営陣に決断してもらいたいこと

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



開催日時

東京会場

2024年 9月20日(金)

14:30~17:30

(受付開始:開始時間30分前~)

お申込み期日

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(八重洲)

〒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)]
[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。

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。

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かねますので、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/117200>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「117200」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。



もう店長育成で悩まない!
明日から一気に飛躍する

自動車販売店 先着30名

店長研修

講座&ワーク&シェアを通してあり方や考え方を
“3時間”で習得できる”実践型”の現場店長研修



株式会社 石山

部長・店長 朝生 貴彦 氏

特別
ゲスト

株式会社 石山のすごいポイント

- 1 営業4名の一人当たり月間生産性500万円
- 2 販売台数99台UP(3年前対比)
- 3 平均勤続年数9年、実績が高いのに退職者は少ない
- 4 女性営業3名!女性社員が活躍できる体制
- 5 販売営業部13名をまとめる店長手法

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)

※ロープレは弊社より指定したパートを貴社内で動画撮影いただき、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

業績V字回復!営業4人で月粗利2,000万円達成の手法大公開

お問い合わせNo.S117200

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



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。) → 117200

生産性を上げなければいけない時代に **マネジメント管理** できていますか??

他の店長と話せる
場所が新しく
欲しい…。

幹部、店長として
自覚を持ってほしい!
必要なスキルを
分かってほしい…。

営業マンが中々
育たない…。
育成方法が不明

優秀な店長を
創出していきたい。
期待しているが
中々成果が出ない。

上記の悩みを解決するための
自動車販売店 特化型 店長研修

店長研修の**4**つの特徴

ポイント ① 自動車販売店特化の研修が学べる

一般的なリーダー研修や幹部研修ではなく、本研修は自動車販売店に特化して必要な店長スキルをご共有いたします。



ポイント ② 業績UPに紐づく研修

本研修は店長がなんとなく、成長した気がするで終わるのではなく、業績アップを目的としています。業績向上に必要な目標設定をして頂きます。



ポイント ③ 講座&ワーク&シェア型研修

本研修は講座だけでなく、ワークや情報交換の場があるため、意識の高いスタッフとシェアをおこなうことにより当事者意識を持つことができるきっかけとなります。



ポイント ④ 研修効果が持続する取り組み

研修後に自社でも PDCA サイクルを回さないと、「良い話を聞いた」で終わります。具体的な目標・行動内容まで落とし込み、明日から組織が変わり始めることを目指した研修です。



業績を伸ばし続ける自動車販売店の“**店長**”が 実施している“**アクション・行動**”

- ① **数値確認**は高頻度が鉄則
- ② **営業数値会議**の実施
- ③ **マーケティング会議**の実施
- ④ **営業個人と商談後フィードバック**
- ⑤ **販促物の作成+販促活動の管理**
- ⑥ **経営者からの権限移譲**



明日から実践できるように落とし込みます。

ゲスト企業紹介



株式会社 石山

(千葉県・木更津市)

【会社概要】

- ・売上高: 22億円※2023年12月実績
- ・年間販売台数: 1,025台※2023年1~12月
- ・住所: 千葉県木更津市太田1丁目1-1
- ・拠点数: 1拠点
- ・在庫台数300台
- ・販売人員: 6名+営業サポート7名



活躍スタッフを一部紹介



保険付保率
月間60%



女性営業で
月間25台販売

ご興味のある方は急ぎお申込みください!

リアル開催 9月20日(金)

申込期限

・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がございます