

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例がわかる!

新車リース販売店向け 営業力アップセミナー 2024

講座	セミナー内容
第1講座	営業スタッフとして活躍するために重要なこと 本日の研修を最大限成果につなげるために必要なことを解説します。 講座抜粋①一流営業マンとしての心構え 講座抜粋②全国トップクラスの販売実績を誇る営業スタッフが意識していること 講座抜粋③成長している営業スタッフがイキイキ働いている理由について 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智
第2講座	成約率/台粗利アップのための成功ノウハウ モデル店に倣って成約率/台粗利アップのための成功ノウハウを解説します。 講座抜粋①成約率60%以上を実現するための営業手法 講座抜粋②台粗利25万円以上を獲得するためのオプション提案手法 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 遠藤 圭太
第3講座	ゲスト講師とのパネルディスカッション モデル店からお招きしたゲスト講師にご登壇いただき、成功のノウハウについて解説していただきます。 講座抜粋①年間成約率70.8%/台当たり粗利30万円を維持するために実施していること 講座抜粋②営業スタッフのマネジメント術 講座抜粋③業界未経験で入社して即戦力で活躍するために実施していること 株式会社 横山モータース 東 愛美 氏 株式会社 カークリニックアキヤマ 後藤 亜加音 氏 株式会社 ネオ 中川 和樹 氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智
第4講座	【特別開催】全国トップクラスの営業スタッフに聞く! グループ情報交換会 当日、ゲスト講師として登壇する全国トップクラスの実績を誇る新車リース販売店の営業スタッフと各グループで情報交換していただきます。明日の商談からすぐに使える営業ノウハウを余すことなくお持ち帰りください。 株式会社 横山モータース 東 愛美 氏 株式会社 カークリニックアキヤマ 後藤 亜加音 氏 株式会社 ネオ 中川 和樹 氏
第5講座	明日から成果につなげるために実行すべきこと 本日の研修の内容をもとに明日から成果につなげるために必要なことを解説します。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智

開催日時

2024年10月15日(火) 11:00~16:00
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

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。

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。

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。

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/119477>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「119477」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。

本DMを受け取ったマイカーリース販売店限定 特別レポート大公開

業界未経験者 2世代躍動 女性スタッフ活躍

マイカーリース 売れる営業 徹底解剖

リース販売台数 全国屈指!

入社時 未経験

リース営業歴約3年

株式会社ネオ フラット7姫路ネオ 中川 和樹 氏

入社時 未経験

リース営業歴2年

株式会社カークリニックアキヤマ ジョイカル花園インター 後藤 亜加音 氏

リース営業歴9ヵ月

株式会社横山モータース ジョイカル各務原鶴沼 東 愛美 氏

セミナー参加者限定特典 訪問型営業研修を無料実施!

詳しくは中面へ。3分で読める、売れる営業スタッフの秘訣と商談のポイントとは

新車リース販売店向け 営業力アップセミナー 2024

お問い合わせNo. S119477

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。)

119477

Akane Goto



【本冊子をお受け取りの皆様への付録】
全国のマイカーリース店で
いま“売ってる”営業スタッフ
特別インタビュー 🎤



Kazuki Nakagawa



Manami Azuma

座右の銘

「今は今しかない」

中川 和樹 氏



株式会社ネオ（兵庫県）
フラット7姫路ネオ

営業スタッフとしての特徴を教えてください！

1996年6月30日 生まれ
兵庫県姫路市 出身

2022年4月に株式会社ネオへ入社。
同社のフラット7姫路ネオ店で新車
リースの営業を担当している。現
在では入社3年目ながらリーダーに
抜擢されて、新規商談の1番手を務
めており、年間新車リース販売台
数146台年間成約率70.8%、台当
たり粗利30万円と、全国トップクラ
スの実績で同社の販売台数アップ
に大きく貢献している。

“モットー”について

「健やかに生きるよう体調管理に気をつけること」です。

今の会社への入社時期、業界歴について

2022年4月に入社しました。
業界歴は5年、営業歴は2年4カ月です。

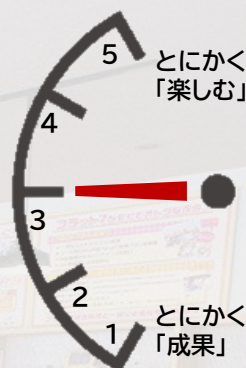
接客するうえで気を付けていること

ご来店いただいたお客様1組1組、説明を怠ることのないよう、丁寧に対応することを心掛けています。

営業として成果を上げるうえで大事だと思うこと

お客様に対してこちらから話すことより、お客様の話を聞くことを大切にしております。

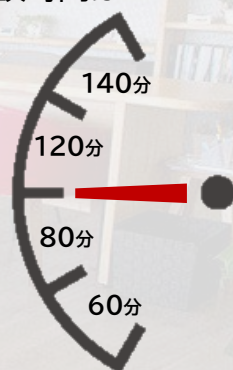
「仕事」は…



「性格」は…



商談時間は…



リース商談は…



私自身もまだ日々手探りで接客をしているところも
あるので、皆さんでいいところを共有していけば、
よりいいものが得られると思うので
お互いに **切磋琢磨** 頑張りましょう！



東 愛 美 氏

株式会社横山モータース（岐阜県）
ジョイカル各務原鵜沼店

営業スタッフとしての特徴を教えてください！

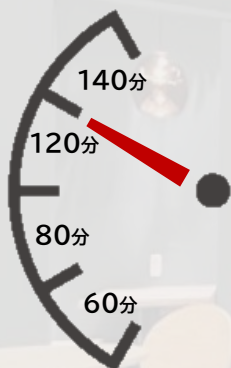
「仕事」は…



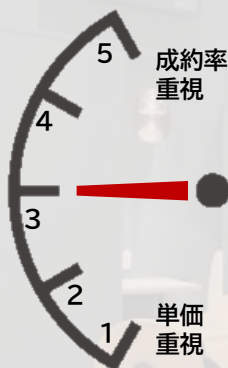
「性格」は…



商談時間は…



リース商談は…



座右の銘

「プラス思考（なんとかなる精神）」

1994年9月19日 生まれ
岐阜県美濃加茂市 出身

2017年横山モータースへ入社。
2021年4月に3年間の産前産後休業から復帰し、2022年以降トップセールスとなり、セールスマネージャーへと昇進。残業0で、育児をしながら営業スタッフのマネジメントに加えて商談対応でも一番手を担当し、尚且つ成約率77.0%と高い成約率を誇っている。2024年にはジョイカルのルーキー部門にて全国1位を獲得し、同社の販売実績に大きく貢献している。

“モットー”について

「礼儀・三配り(目配り、気配り、心配り)」です。

今の会社への入社時期、業界歴について

2017年4月に入社しました。
業界歴は7年4ヵ月、営業歴は5年です。

営業として成果を上げるうえで大事だと思うこと

聞き役に徹しお客様に心を開いてもらうことを意識しています。

接客するうえで気を付けていること

経営理念の実現を心掛けています。

私自身まだまだ伸び代だらけですが、
共に高みを目指して頑張れたら嬉しいです。



本誌に掲載のインタビュー内容は

インタビューの
続きは…

10月15日(火) 開催

新車リース販売店向け

後藤

亜加音氏



株式会社カークリニックアキヤマ(埼玉県)
ジョイカル花園インター店

営業スタッフとしての特徴を教えてください！

「仕事」は…



「性格」は…



商談時間は…



リース商談は…



2000年6月20日 生まれ
埼玉県熊谷市 出身

株式会社カークリニックアキヤマ
車販事業部所属。学生時代には看護職を学び2022年新卒入社。自動車業界は全くの未経験ながら、入社後にお客様対応、自動車販売に際する事務手続き、マイカーリース販売の商談スキルを取得。現在は同社の旗艦店である花園インター店にて、主に新車販売部門において活躍している。

“モットー”について
きちんと「コミュニケーション」をとることです。

今の会社への入社時期、業界歴について

2021年1月に入社しました。
業界歴は2年7ヵ月、営業歴は2年3ヵ月です。

接客するうえで気を付けていること
お客様の立場だったらどうしてほしいかを考えています。

営業として成果を上げるうえで大事だと思うこと
お客様が意見や不安な点を言いやすい環境を整えることが大事だと思っています。

色んなお客様との **出会いに感謝** して、
お客様の生活や自分の生活を豊に出来るよう、
日々成長していきましょう。

“セールスの極意”のほんの一部！



サステナブルグローススクエアTOKYO (船井総研グループ東京本社)

営業力アップセミナー2024

にて！



ここまで読み進めていただきありがとうございます。
株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部
MaaS事業開発グループ マネージャーの
加藤智と申します。

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ
マネージャー 加藤 智



ここまで取り上げさせていただいたモデル営業スタッフ3名の
インタビューは、ご紹介したい新車リース販売の成功ポイントの
うちほんの一部で、割愛させていただいた内容が多くございます。
もっと詳細な取り組みや内容を聞きたい、
そのように思われた熱心な勉強好きの事業主向けに
特別なご案内がございます。

下記の日程で「新車リース販売店向け 営業力アップセミナー2024」
を企画いたしました。

豪華ゲスト 3名登壇決定！

※ 五十音順

当日はゲスト3名との情報交換会も開催！気になる質問を直接聞いていただけます！

株式会社横山モータース
ジョイカル各務原鶴沼店

東 愛美 氏

株式会社カークリニックアキヤマ
ジョイカル花園インター店

後藤 亜加音 氏

株式会社ネオ
フラット7姫路ネオ

中川 和樹 氏

『新車リース販売店向け 営業力アップセミナー2024』

2024年 10月15日（火） 11:00－16:00

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（八重洲）

※お席に限りがございます。お申込みはお急ぎください。

また、株式会社船井総合研究所からのポイント解説講座では
成功事例を中心に具体論でお伝えします。

理想論ではなく、現場主義に基づく、実践事例ばかりですので、
本やネットに書いてある内容とは、リアリティが違います。
是非、成長意欲のある営業スタッフの皆様揃ってご参加ください。

セミナー当日に学べる3つのポイント

Point 01

業界未経験でも即戦力で活躍するために必要なこと

今や自動車業界の採用潮流において、主流となりつつある「業界未経験者」の採用と即戦力化。未経験者を採用したのちに、スムーズに戦力化まで移行している企業はどのような取り組みを実践しているのか？ゲスト企業に学びます。

Point 02

成約率60%以上を実現するための営業手法

新車リース販売の商談フローは、ある程度仕組み化できるポテンシャルを秘めています。どのような商談フローを構築すればより成約率が上がっていくのか、そして合格ラインと言われる成約率50%のラインを継続して超え、成約率60%を達成する営業スタッフは周りとは何が違うのか。ゲスト講師自らお話いただきます。

Point 03

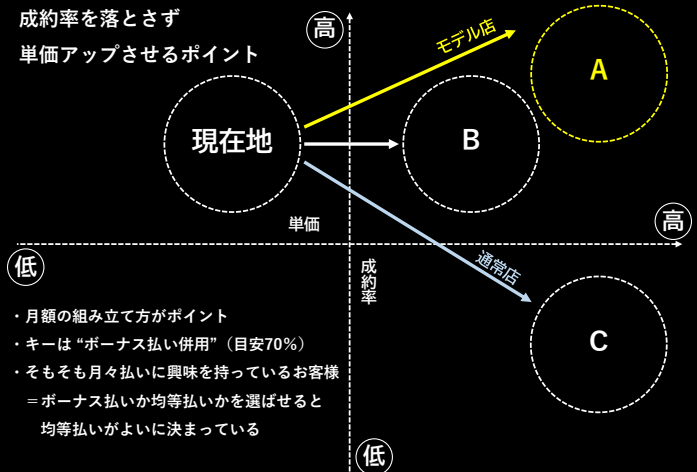
台粗利25万円以上を獲得するための付帯品提案手法

本来、「成約率」と「単価UP」は、トレードオフの関係にあると言われます。両者を同時に追おうとするといずれかの実績値ダウンは致し方ないとの見方もあります。しかしながら、成約率を下げずに、台当たり粗利を上昇させる手法というものは存在します。1台当たりの収益を25万円以上にするための構造から理解し、販売部門を収益体質するために、講師より詳しく解説いたします。

先行公開！セミナー当日に解説するリース営業の極意とは？



成約率を落とさず
単価アップさせるポイント



【参加者限定】セミナー特別特典！訪問型営業研修を無料実施！

店舗訪問型の研修だから
営業スタッフが全員参加できる！
是非、繁忙期対策としてご活用ください！

