

超実践型!すぐに業績アップへ繋がる成功事例が分かる1日!
2025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 リーダー 長瀬 隆成
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 和泉 とも子
第3講座	ゲスト企業・パネルディスカッション・トップ営業によるロープレ実演 ※船井総合研究所のコンサルタントがファシリテーターを務めます。 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。
第4講座	ゲスト講師  株式会社サコダ車輛 松村 涼志氏  株式会社石山 高橋 理絵氏  有限会社しのぶや 大久保 友博氏
第5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 マネージャー 加藤 智

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いただき、ご共有していただきます。
- 成功事例を学ぶ!
セミナーテキストプレゼント

開催日時

2025年 **8月19日** 火

14:00~17:00(受付開始:開始時間30分前~)

開催場所

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

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 25,000円 (税込27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円 (税込22,000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/131114>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「131114」をご入力し検索ください。



船井総研
セミナー事務局 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。

営業力アップ・若手育成を考える
自動車販売業界向け

過去開催
延べ

60名超
が参加!!



株式会社石山
高橋 理絵氏



株式会社サコダ車輛
松村 涼志氏

年間販売台数**282台!!**
大家族の母でありながら
年間販売台数**250台超え**を実現!!

年間販売台数**462台!!**
2024年船井総合研究所主催モビリティビジネス経営研究会
営業スタッフ販売**ベスト50**にて**1位**を獲得!!

**全国トップ営業スタッフ
大集合2025**

**販売台数
台当たり粗利を
向上させたい
事業主向け**
全国のモデル営業が一挙集結!!



有限会社しのぶや
大久保 友博氏

1年半で成約率8%から**75%!!**
成約率8%⇒**75%!!**
年間販売82台⇒**162台!!**
粗利約650万⇒**3,453万(年)**

主催

2025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.S131114



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

お申込みはこちら ➡



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。) → **131114**

2025年 中古車販売店のトップ営業スタッフ育成フォーラム

今後の営業強化体制は万全ですか？
販売台数・粗利を伸ばすための営業力アップ講座！

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7 頑張っ勉強会・ロープレを行っているが
上手く結果や成果に繋がらない |
| 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！

- ✓ **全国トップレベル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、現役かつトップ営業として活躍しているスタッフであり、育成フォーラムでは彼らから直接話を聞き、学ぶことができます。実際の営業スタッフだからこそわかる悩み事や、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く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々が集まります。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。

全国販売トップレベルの営業のゲスト企業・講師のご紹介

株式会社サコダ車輛 (広島県・広島市)



【2024年度・会社紹介】・売上高:130億円・年間販売台数:5,862台
・広島市で軽自動車を中心とした販売を展開

【ゲスト講師紹介】

松村 涼志 氏

株式会社サコダ車輛のトップセールス。軽自動車販売を中心に2024年に年間販売台数462台を個人で記録し、船井総合研究所主催2024年モビリティビジネス経営研究会営業スタッフ販売ベスト50にて1位を獲得。

株式会社石山 (千葉県・木更津市)



【2024年度・会社紹介】・売上高:22億円・年間販売台数:1,168台
・木更津市で軽未使用車を中心とした販売を展開

【ゲスト講師紹介】

高橋 理絵 氏

株式会社石山のトップ営業スタッフであり、大家族の母でありながら、家事・育児と仕事を両立。Web業務の兼任をしながら、安定して成約率60%以上を維持、2024年は年間販売台数282台を達成している営業スタッフである。

有限会社しのぶや (栃木県・那須郡)



【2024年度・会社紹介】・売上高:18億円・年間販売台数:558台
・那須郡で軽中古車を中心とした販売を展開

【ゲスト講師紹介】

大久保 友博 氏

有限会社しのぶやの営業スタッフであり、営業未経験で中途入社時は月間の成約率が8%であったが、1年半で成約率が78%まで成長して、現在店舗のトップセールスとして活躍。付帯品営業の強化によって、単月生産性は300万超、低価格帯の軽自動車販売店にて平均の台当たり粗利は20万円超と成約率だけでなく営業力を身に着けたスタッフである。

⚠ ご興味のある方は急ぎお申込みください。