

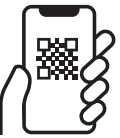
超実践型！すぐに業績アップへ繋がる成功事例が分かる1日！
全国トップクラス営業スタッフ大集合！育成フォーラム2026

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 濱口 佳大	
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、台あたり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 リーダー 長瀬 隆成	
ゲスト講演 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。 iHDジャパン株式会社 母里 高志氏 株式会社奥村モータース 田中 翔也氏	 
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 マネージャー 瀬尾 耕平	

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

開催日時	2026年 7月 7日(火) 14:00~17:00 (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。
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)]	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。

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/142261 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の 右上検索マークから「142261」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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 自動車販売店業界向け

累計参加者数
111名
※2023年~2025年実績



年間販売台数**437**台、成約率**58.5%!!**
中途2年目で
年間販売台数400台越えを実現
中途入社社員で1から自動車販売営業を経験

年間販売台数**234**台、成約率**84%!!**
販売から保険提案、納車管理まで
全てを管理、200台以上を販売しながらも
成約率**80%を超える実績**

全国トップクラス営業スタッフ 大集合2026 営業力を高めたい 全国の営業マンが一挙集結

セミナー参加 3大特典!	1 業績アップの悩みを即解決! 無料経営相談(60分)	2 当日はトップ営業マンの ロープレ実演あり!	3 経営者の方への フィードバック付き
------------------------	--------------------------------	----------------------------	------------------------

主催	2026年 中古車販売店のトップ営業スタッフ育成フォーラム 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 〒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	お問い合わせNo.S142261 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 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **142261**

2026年中古車販売店のトップ営業スタッフ育成フォーラム

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 頑張ってる勉強会・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!

✓ 全国トップクラス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分かる悩み事や、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にし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。

全国販売トップクラスのゲスト企業・講師のご紹介



母里 高志氏

iHDジャパン株式会社(熊本県)

【2025年度・会社紹介】

- ・売上高: 59億円
- ・年間販売台数: 2,669台
- ・熊本県で軽未使用車を中心とした販売を展開

【ゲスト講師紹介】

- ・氏名: 母理 高志氏
- ・年間販売台数: 437台
- ・中途人財で入社1年で年間400台の販売を達成



田中 翔也氏

株式会社奥村モータース(滋賀県)

【2025年度・会社紹介】

- ・売上高: 38.6億円
- ・年間販売台数: 1,914台
- ・滋賀県湖南市にて中古車を中心に1,000台販売を達成

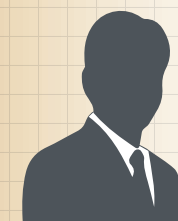
【ゲスト講師紹介】

- ・氏名: 田中 翔也氏
- ・年間販売台数: 275台
- ・販売成約率85%で1000台販売に大きく貢献

過去の参加者様からの喜びの声(お客様の声)

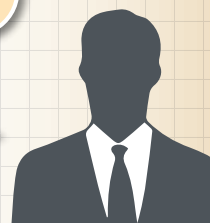
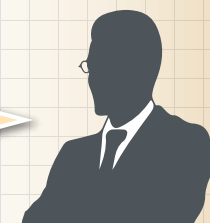


改めて「営業」という仕事に対しての
「やりがい」「楽しさ」を思い出した



他社様の様々な良い情報を知ることができた

ロープレの中で話し方は人それぞれだが、
大事な部分は共通して押さえていたと感じた



!!ご興味のある方はぜひお申込み下さい!!