

新車リース販売で日本一の店舗と商談を生公開!! 強い営業組織の作り方が分かる 視察ツアー

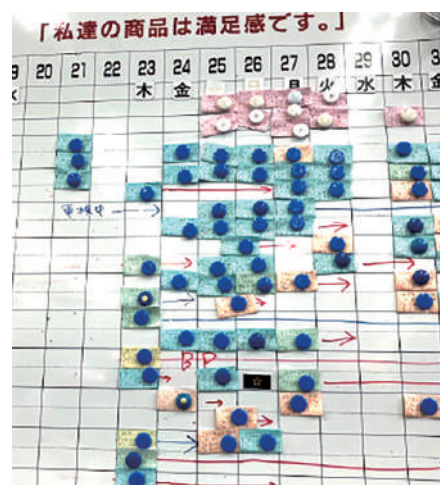
新車リースの販売にお悩みじゃないでしょうか???

- ✓ ロープレや育成のやり方がわからない
- ✓ リース販売を強化したいが、台数が伸びない
- ✓ ツールやトークの正解がわからない



モデル店を見て、マネジメントや実績を徹底改善!

モデル店のマネジメント
手法の考え方、
店舗の作り方を学ぶ



実際の管理ツールを
見ながら、現場の
モチベーションや
スキルの高め方が
学べます!

リース販売日本一の
店舗販促を学ぶ



店舗づくりや提案
ツールなどを見ながら、
リース販売強化の
ポイントが学べます!

リース販売日本一の
商談トークを学ぶ



成果の出るロープレの
やり方や、高成約率を
達成する提案トークが
学べます!

ジョイカルNo.1の営業トーク、全て渡します



ジョイカルFC加盟店
販売台数NO.1

日本一の店舗、営業を視察する1日!

※株式会社ジョイカルジャパン運営の全国FCによる
新車リースプラン「7MAX」の契約台数1位(2025年実績)



年間個人成約率

年間個人リース販売台数

85.2% 104台

全国平均:57.0%

全国平均:32台

※全国平均は船井総合研究所軽月々払い専門店会加盟企業2025年実績より算出

トップ営業3名が、
実演ロープレを披露!

- ニーズのヒアリングにフォーカスし、お客様が自然と買いたくなる
- 切り返しはほぼなし、クロージングだけで”決まる”商談。



対象

加盟されているFCに関わらず、
どなたでもご参加いただけます!

参加特典

ロープレの SCRIPT は全てプレゼント

・トップクラスによるロープレ内容は全て文字おこして、参加者の皆様に共有いたします!



主催

繁盛店の「実演ロープレ」と「営業の仕組み化」視察セミナー

サステナブルな成長を促す。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.S143255



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。) → 143255

新車リース販売で日本一の店舗と商談を生公開!!

ビッグゲストの皆様



マネージャー矢部さん



小林さん
104台リース販売/年
成約率67.5%



後藤さん
75台リース販売/年
成約率85.2%



木下さん
93台リース販売/年
成約率83.0%

販売部長として、カークリニックアキヤマの店舗運営や新人育成に尽力。販売未経験のスタッフを、今では200店舗を超えるFC加盟店のなかでもトップクラスの実績を挙げる営業スタッフになるまで育成。

総販売140台のうち新車リースを年間で100台以上販売する、カークリニックアキヤマの狭山日高インター店のトップ営業。

成約率80%以上を安定して出し、カークリニックアキヤマの旗艦店である花園インター店の販売台数を支えるトップ営業。

店舗の販売部門をほとんど一人で運営しながら、年間で新車リースを93台、成約率80%以上を安定して出し続ける本庄南大通り店のトップ営業。

当日の予定スケジュール

	〈時間〉	〈場所〉
集合	12:30	JR本庄早稲田駅
視察①	12:45	年間販売台数1,212台を達成した秘訣を大公開!
視察②	13:15	全国トップクラスの繁盛店舗視察!
講座	13:55	経営幹部が徹底解説! 育成、マネジメントのポイント
講座	14:35	トップ営業を見て学ぶ、ロープレ実演!
講座	16:35	明日から実践してもらいたいこと
解散	17:00	JR本庄早稲田駅解散

【生公開】モデル店の「勝てるロープレ」と営業の仕組化大公開

講座	視察ツアー内容
第1講座	年間販売台数1,212台を達成した秘訣を大公開! 【講座内容ピックアップ】 ・なぜ1,200台超えが可能なのか?シェアを高めるための戦略を、船井総研独自の視点で徹底解説します。 ・Web・チラシ等の新規集客と既存客へのアプローチをどのように行い、商圏内のターゲットを逃さず成約に繋げているのか、その最新手法を公開します ・単に売るだけでなく、車検・整備・保険へと繋げる「ライフタイムバリュー最大化」のための収益構造を紐解きます 株式会社 船井総合研究所 マネージャー 加藤 智
第2講座	全国トップクラスの繁盛店舗視察! 【講座内容ピックアップ】 ・入店しやすい展示場のレイアウト、清潔感あふれる商談スペースなど、視覚的に「選ばれる理由」を体感いただきます。 ・リース販売のメリットを一目で理解させる工夫や、お客様の不安を払拭する独自ツールの数々をチェックしていただけます。
第3講座	経営幹部が徹底解説! 育成、マネジメントのポイント 【講座内容ピックアップ】 ・経験者頼みではなく、未経験者でも短期間で戦力化するための具体的な育成手法を公開します。 ・幹部がどのような指標で現場を管理し、スタッフのモチベーションを維持しながら目標達成に導いているのかを解説します。 ・忙しい現場でもスタッフが誇りを持って働ける環境作りと、社内コミュニケーションの秘訣を本音で語ります。 株式会社カークリニックアキヤマ 矢部 裕一氏 / 株式会社 船井総合研究所 田中 文雄
第4講座	トップクラスの営業を見て学ぶ、ロープレ実演! 【講座内容ピックアップ】 ・リースへの抵抗感があるお客様に対しても、瞬時に信頼関係を築き、話を聞く体制を作らせるトップクラス営業のテクニックを披露します。 ・現金・ローンと比較して、なぜリースが最もお得なのか?お客様が納得し、即決してしまう説明のロジックを実演します。 ・「家族に相談する」「月々が高い」といった定番の拒絶に対し、どのように切り返して成約に導くのか、その極意を学べます。 株式会社カークリニックアキヤマ 小林氏 / 後藤氏 / 木下氏
第5講座	【まとめ講座】明日から実践してもらいたいこと 【講座内容ピックアップ】 ・視察で得た膨大な情報から、自社の状況に合わせて「まず何から手をつけるべきか」の優先順位を明確にします。 ・表面的な形だけでなく、その裏側にある「考え方」を自社の風土にどう落とし込むか、具体的なアクションプランを作成します。 ・視察での気づきを一時的な刺激で終わらず、継続的な業績向上に繋げるための体制構築ステップを提言します。 株式会社船井総合研究所 マネージャー 加藤 智

開催日時

2026年 7月22日(水) 12:30~17:00
(受付開始:12:00~)

集合場所 JR本庄早稲田駅

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。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。

受講料

一般価格 37,500円(税込 41,250円) / 一名様 会員価格 30,000円(税込 33,000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。
お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内で参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込みのみとなります。※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
●受講料のお振込は、開催4日前までにお願いたします。
●受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費
●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただけます。
●ご参加を取り消される場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいよう願いたします。
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低催行人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

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/143255>
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「143255」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
研究会事務局 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。

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 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

