

“ お客様のニーズをもっと引き出したい ”
“ お客様ごとに合った対応のバリエーションを増やしたい ”
“ 他販売店の参加者と課題を共有し、交流しながらヒントを得たい ”

「自己流で伸び悩みを感じていた」という受講者様からも、ご好評いただいております！



＼ 実践でスグに使える！ずっと使えるスキルになる！ ／

受講者数
年間約400名！
人気研修

2025年4-9月
開催分ご案内

商品コンサルティング研修

メーカー研修として行われていた当研修を、2018年度からトヨタ自動車様より弊社にて引継ぎ開催しています

- ✓ 20～30代を中心とした営業スタッフ・サービススタッフはもちろん、アドバイザー・フロントの育成でも高評価！
- ✓ コンサルティングで重要となるポイントをしっかり押さえたうえで、苦手なお客様タイプへのアプローチ方法についても学びます！
- ✓ 対面研修 @ トヨタ自動車(株)日進研修センター or オンライン研修
- ✓ 他販売店の受講者と共に学び・成長できるのも当研修ならではの魅力です！

＼ 大変ご好評につき、今回も聴講のご希望を受付けます！ ／

聴講料金 オンライン無料 & 対面も実費程度でご利用いただけます

導入をご検討中の方はもちろん、すでに導入されている販売店様におかれましても、
教育ご担当者様の研修内容の理解促進などに是非お役立てください

研修 & 聴講の詳細は裏面をご覧ください

商品コンサルティング研修

研修内容・タイムスケジュール

★一方的な講義ではなく、**ペアワーク・ロープレ・グループワーク**を多く取り入れ、**受講者どうしが「共に学ぶ」**スタイルを重視しています。

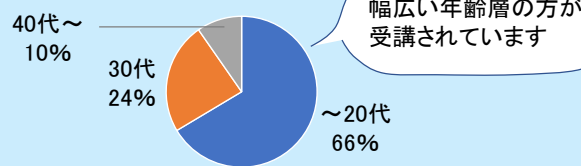
		対面	オンライン
1. オリエンテーション		1日目	1日目
2. 商品コンサルティング	・コンサルティングの心構え ・コンサルティングの流れ	9:00 - 18:00	9:30 - 18:00
3. 相談しやすい環境づくり	・環境づくりの考え方、手法	2日目	2日目
4. お客様の要望把握	・要望とは何か ・質問話法 ・質問を活用し、要望を把握する方法		
5. 要望に合わせた提案	・商品知識の重要性 ・効果的な商品説明の話法		
6. 疑問・不安の解消	・お客様から疑問や不安が出る原因	9:00 - 18:00	9:30 - 18:00
7. 様々なお客様への対応	・自分のタイプを知る ・相手に合わせたアプローチ		
8. 総合ロープレ	・総復習と実践	3日目	9:00 - 15:00
9. アクションプラン作成	・職場での実践計画立案		

* オンライン研修は、対面研修の内容を凝縮して実施。学ぶカリキュラムは、対面研修と同一です。

対象となる方

- ★店舗経験3～4年程度の営業スタッフ
- ★お客様対応の基本が身につけているサービススタッフ
(業務認定A級の取得を目指す方など)
- ★フロント・アドバイザー

受講者の年齢層



開催日程

対面 : 火～木曜の3日間(月曜前泊)

オンライン : 水～木曜の2日間

* 具体的な開催日程は、お申込み後、各販売店様のご希望をもとに調整のうえ決定

会場

対面 : トヨタ自動車(株)日進研修センター T-HILLS
愛知県日進市栄5-210

オンライン : 各販売店様にてご手配(社内会議室等)

講師

メーカーショールームでのコンサルティング経験が豊富な講師が担当。体験談なども織り交ぜながら進行いたします。

受講料

対面 : 112,000円(税抜) 123,200円(税込) * 宿泊・食事代込

オンライン : 50,000円(税抜) 55,000円(税込)

受講お申込方法

同封の申込書に必要事項をご記入のうえ、スキャンデータを下記 メール送信ください。

* 申込書エクセルデータのダウンロードはこちら
<https://kensyu.toyota-ep.co.jp/application/>

< 2025/1/15(水) ✕ >

聴講お申込方法

会社名・お申込者氏名・TEL番号を明記のうえ、下記 メール送信ください。

- * お申込み後、折り返し担当より日程調整等のご連絡を差し上げます。(聴講日程は、ご希望をもとに12～2月頃にて調整予定です)
- * 聴講枠に限りがありますので、ご希望の方はお早目にお申込みください(教育ご担当者様の聴講に限りです)。
- * 聴講料金 【対面】 48,300円(税抜) 53,130円(税込) * 3泊3日の宿泊・食事代込
【オンライン】 無料

1日のみ聴講などのご要望がございましたらご相談ください。