

梅雨明けと同時に猛暑が続いておりますが、皆様お元気にお過ごしでしょうか。神奈川県ダイハツの松川です。
先日、このブログでいつもご紹介させていただいている「神奈川県ダイハツ販売店会」主催の研修会があり、私も立ち会わせていただきました。



今回の研修会には私と親交のある株式会社ダイハツ明石西 代表取締役社長の織田 久志様を講師としてお招きし、私たちが日頃努力し取り組んでいる「新車販売」「自動車保険販売」についての独自の理論を披露していただきました。



講演タイトルは『「商談ストリーム」と「自動車保険4つの柱」』。
詳細をご紹介出来ないのが残念ですが、今現在ダイハツ販売店で実際にご活躍中の織田社長の成功体験にもとづいた、実践的なお話しは実に興味深いものでした。ご参加されていた販売店の皆さまも惜しみなく披露された織田社長の講演に興味津津と聞き入り、熱心にメモを取っていらっしゃいました。



きっとこの日、多くの方が「新車成約率」「自動車保険付保率」アップのヒントをお持ち帰りになり、そして今、熱い営業活動をしていらっしゃる事と思います。

猛暑はこれからも続きそうです。皆さま、お体にはお気をつけてお過ごしください。