

株式会社インテンシブ・ラーニング  
ケイパビリティ・プレゼンテーション

.....  
**Intensive Learning**

# インテンシブ・ラーニングの独自性

---

インテンシブ・ラーニングは、自動車業界、ディーラーネットワークビジネスに特化した独自のナレッジやメソッドを多数保有しています。

## 1. 自動車業界ならびにディーラービジネスに精通

- 豊富な自動車業界知識と支援実績
- 新車、アフターセールス、中古車、マネジメント層からスタッフまで包括的、本質的に改善します。

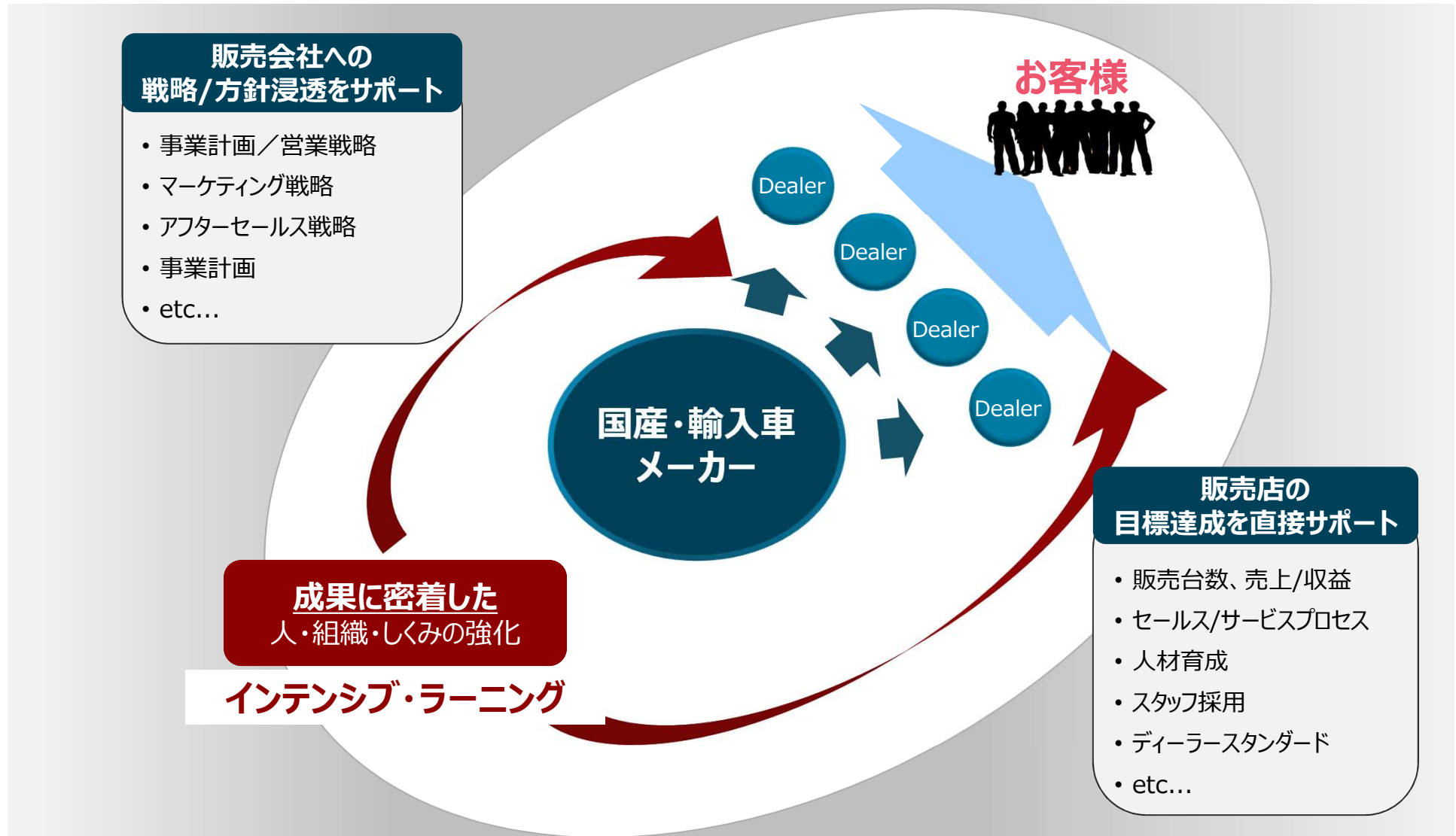
## 2. 一過性のコンサルティングや研修に終わらず、現場での実行推進力にフォーカス

- 現場での再現性や継続性に重点化した実践的なアプローチ
- 研修で学んだ「何をすべきか？」を「どうすれば実行できるか？」に導くためのハンズオンアプローチ

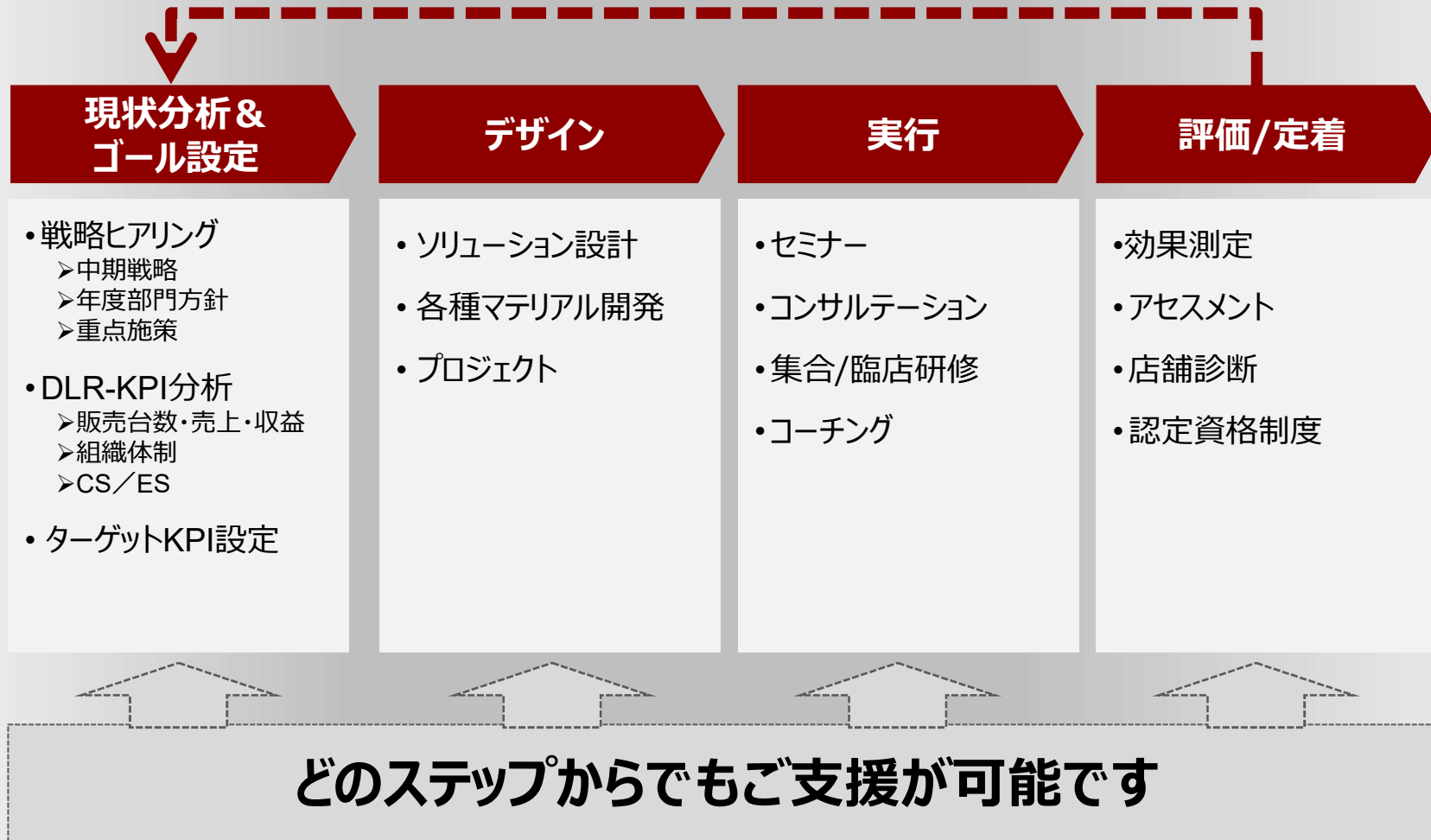
## 3. 本質的な問題解決により、ソリューション効果を最大化および定着・習慣化

- PLやBS、KPIなどの業績指標や現場観察、アセスメントやインタビューによる本質的な問題や要因を特定し、最適なソリューションを提供します。
- ターゲットKPIの定点モニタリングにより、ソリューション効果の定着・習慣化を目指します。

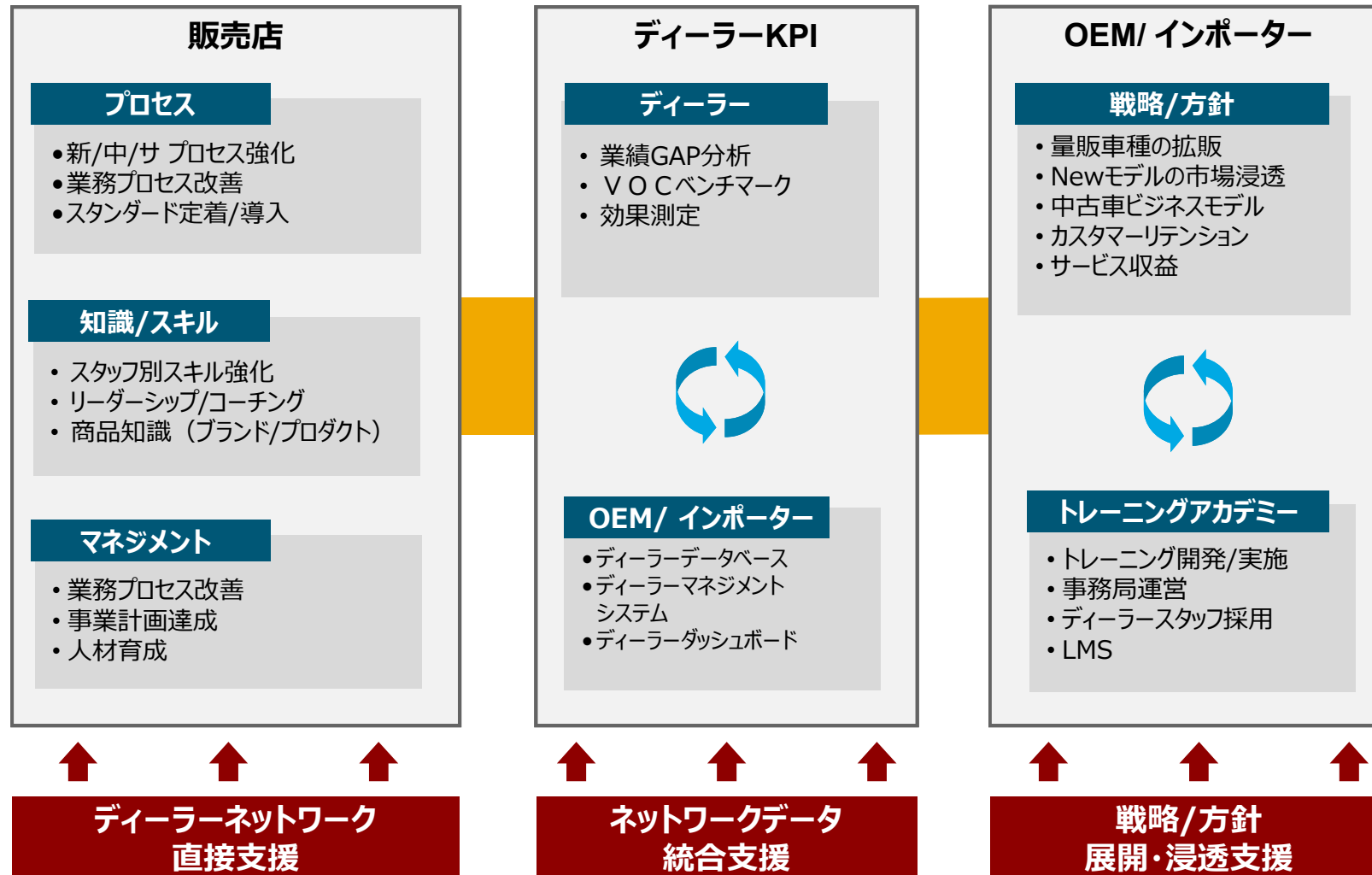
# ディーラーネットワークビジネス全体をサポート



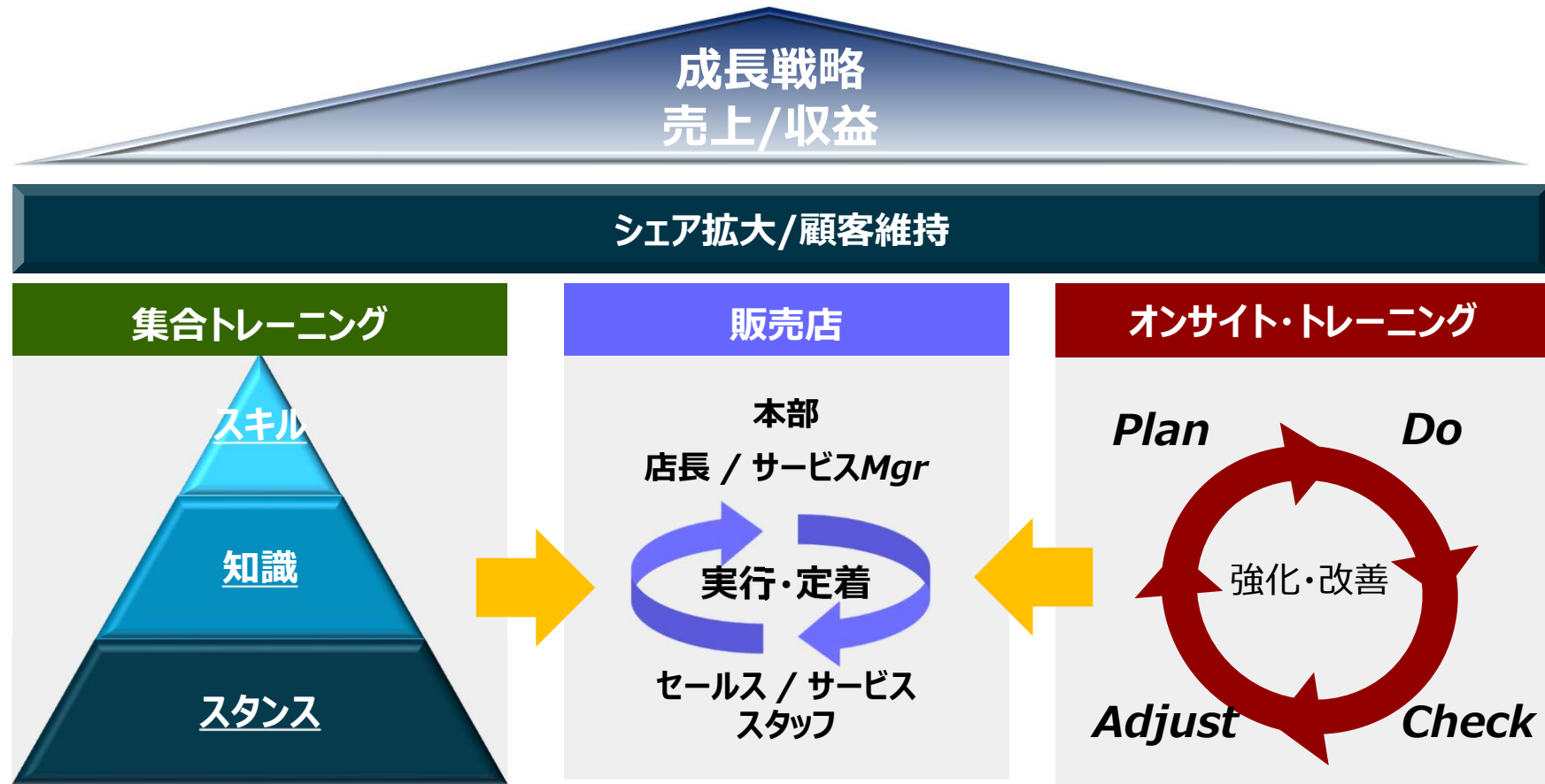
# プロジェクト実行ステップ



# ソリューション開発から実行、KPIにより効果を検証



# OJTとOFF-Jとの相乗効果で成果に貢献します。



# トレーニングメニュー例

プログラム	対象	概要
マネジメント強化塾	営業責任者、店長 サービスマネジャー	全6回シリーズ、ケースメソッドを活用し、マネージャーの役割、店舗ビジョン／ミッション、コーチング、クレーム対応スキルなどメンバーの育成を通じて、自部門の目標を達成していくためのミドルマネジメントの基本をトータルに学習します。
セールスプロセス強化	セールス	管理顧客からの代替需要の創出、新規来店客の受注率向上など課題別に弱点となっているプロセスやスキルをピンポイントで強化します。
サービスプロセス強化	サービスアドバイザー	入庫促進や推奨整備の提案、問診力やクレーム対応、基本的なビジネスマナーなど課題別に弱点となっているプロセスやスキルをピンポイントで強化します
チームビルディング	全店舗スタッフ	本部／店舗、セールス／サービスなど、部門間の連携不足によるサービスの抜け漏れを無くすための改善策を策定します。店舗スタッフ全員参加のワークショップです。
モチベーション向上	全店舗スタッフ	ケーススタディを通じて、モチベーションの基本構造を学び、モチベーションを維持するためにはどうするかを学びます。
ブランドロイヤリティ向上	全店舗スタッフ	自社／競合ブランドの機能的価値や心理的価値を学び、自社ブランドの“強み”や“価値”をどのようにお客様にアピールするかについて学習します。
オンサイト・トレーニング	セールス／サービスアドバイザー	クラスルームトレーニング受講後3か月後を目安に、トレーニング効果の維持・強化を目的としたロープレ主体の臨店型トレーニングです。
特定モデル販売強化	店長、営業マネジャー 全セールス	Newモデルや重点販売車種などの販売強化を目的とした、特徴/ベネフィットの整理、競合車対策、ターゲット顧客へのアプローチシナリオの構築などの実践力を養成します。
中古車販売強化	中古担当者 新・中併売セールス	中古車販売のプロセス（仕入、商品化、販売促進、販売）のプロセスやスキル、重要ポイントについて学習します。

# コンサルティングメニュー例

プログラム	対象	概要
ディーラーKPI改善	営業責任者、店長 サービスマネジャー	店舗KPI分析により、ネットワーク全体、ベンチマーク店と比較、自店舗の問題点・要因を抽出、改善プランの策定・実行までのPDCAを実践するワークショップです。
目標達成コーチング	セールス	新規来店客頼みの販売から管理顧客としっかりとリレーションを構築し、そこからの代替需要を喚起していくセールスとしての基本活動を学習します。
CS改善／向上	本部担当者 全店舗スタッフ	単なるCSスコアの向上ではなく、CS改善の目的、低スコア要因の特定、継続的な改善プランや実施計画の立案し、実践～検証までのPDCAサイクルをについて学習します。
プロセス改善	全店舗スタッフ	自社ブランドにふさわしいお客様対応を実現のため、自社ブランドのセールス／サービスプロセスと実際の活動レベルとのGAPを特定し、ピンポイントで改善・定着化を目指します。
ディーラー認定プログラム	OEM／インポーター	店舗プロフィール分析により店舗ランキングを作成、上位優良店舗をアセスメントにより“認定”します。販売店のモチベーションを維持向上できる仕組みを提供します。
ディーラースタッフ採用支援	OEM／インポーター 販売会社	採用要件の構築から採用サイトの活用、採用試験・面接から人材評価までワンストップでご支援します。
研修部門運営サポート	OEM／インポーター 販売会社	研修部門の中・長期戦略、年間計画の立案、トレーニングコースの開発・実行から受講者管理まで研修運営活動の全てをサポートします。
関連会社KPI改善	販売会社	板金やカスタム、コーティング事業など自動車販売以外のビジネスにおいて、事業計画（KPI）の達成のための業務改善や各種研修などをご提供いたします。



## 支援実績

---

# 成長戦略実現のための成果に繋がるソリューション

## <主な支援内容>

### トレーニングアカデミーの運営支援

- 戦略課題の実現のためのレギュラートレーニング体系の再構築
- 年間の教育計画を立案し、運営と効果測定、社内へのレポート
- 国際認定試験の運営、認定基準の策定など

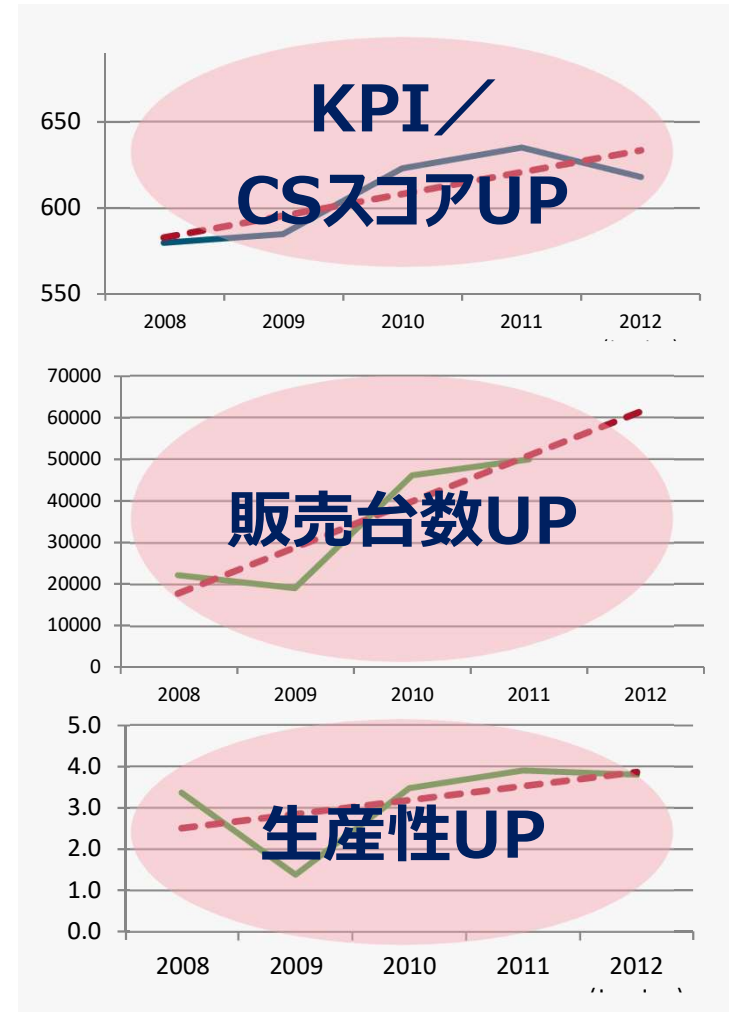
### 課題別トレーニングの開発・実行

- 新型車の導入、量販車種の販売強化研修
- 拠点長の営業プロセスマネジメント力強化セミナー
- アドバイザーのお客様対応力向上研修
- ブランド価値の浸透やモチベーション向上研修など

### CS改善・営業力強化コーチング

- 販売目標達成コーチング
- 不振セールスの営業活動強化ワークショップ
- セールス・アフターセールスプロセス強化
- フロアオペレーションの導入

## <成果>



# インポーター向けトレーニング体系構築支援



# お問い合わせ

---

株式会社インテンシブ・ラーニング  
代表取締役 長野 聡

E-mail : [nagano@intensive-learning.co.jp](mailto:nagano@intensive-learning.co.jp)

〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町5-1  
兜町第1 平和ビル3階