

無料版

5月号

# ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第25号 定価 540円 (本体500円・送料別途)  
本社 〒169-0075  
東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6階  
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

できる営業マンの

## 小売 スーパートーク術

# この一言で売れます!

《3面》最強買取店舗の  
**実商談**  
を公開!

全国トップの店づくしとは!?  
カーコンビニ倶楽部MAX店 《8面》

《4面》ワンマン指南  
**売れるクルマがわかった!**



前号のトップ記事では、中古車買取をする際の、最強買取店のお手本となるロープレを紹介。商談にあたる営業担当者のトークによって、成約に至るか、あるいは他店に逃げられるか、それが大きく変わることがわかった。  
では、今度はこれが、小売りの現場であったらどうだろうか。日常の商売の際に、「いらっしゃいませ」とお客様が来店すれば、そこからがやはり営業担当者の腕のみせどころ。そのトーク力や振る舞いによって、結果が大きく変わってくるのは、説明するまでもないだろう。  
そこで今回、ユーストカーNEWSでは、お手本となる全国の腕利きのセールスマンに取材。あんな場面、こんな場面では、お客様に何を話し、どんな行動をとっているか。早速、その内容を紹介する。

ユーストカーNEWSでは、これまでトップセールスマンたちのインタビューを通じて、お手本となるトークの一端を紹介してきた。

やはり、できる営業マンの話している内容は、そうでない営業マンとは異なり、「さすが」と、思わずうなる言葉が多かった。そこで今回は、日常でよくある3つのシーンを挙げて、それぞれについて、お手本の回答を紹介する。もちろん、その言葉を真似するだけでは、実際の商売においては難しいかも知れないが、そこからヒントをつかみ、自分なりに研究してもらえたら幸いだ。

ケース①  
お客様が買いに来たけど、欲しい車がなかった。または売れちゃった

《2面へつづく》  
せっかくお店に来てくれたお客様。ところが、好みの車がないとか、来店した時には、もうすでに売れてしまっていた、と

### 検査員のアタマの中、公開します。



マーチの情報からダイムラーの情報まで、プロの情報を見やすく掲載!

**1週間無料 お試しキャンペーン実施中!!**  
月額4,800円(税別)

中古車販売に活用できる、車両カタログや事例などのデータベース



サイトはコチラ <https://www.dic2.ais-inc.jp/>

お問い合わせ 株式会社AIS 営業開発部 TEL.03-3512-6118



来店するには必ず動機が (写真と本文は関係ありません)

《1面からつづく》

「希望はパールホワイトでも、在庫がシルバーならそれを勧めることにならざるを得ない。」

「迷っているお客さんには、果敢があります。そのためには、」

「シルバーを売りたいなら、」

「ネットの活用は、」

「ケースその②」

「ケースその③」

「ユーロスターカーNEWS」

「有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。」

「お申し込みは17面、または電話03(3371)9340まで」

「9340、または17面」

「希望はパールホワイトでも、在庫がシルバーならそれを勧めることにならざるを得ない。」

「迷っているお客さんには、果敢があります。そのためには、」

「シルバーを売りたいなら、」

「ネットの活用は、」

「ケースその②」

「ケースその③」

「ユーロスターカーNEWS」

「希望はパールホワイトでも、在庫がシルバーならそれを勧めることにならざるを得ない。」

「迷っているお客さんには、果敢があります。そのためには、」

「シルバーを売りたいなら、」

「ネットの活用は、」

「ケースその②」

「ケースその③」

「ユーロスターカーNEWS」

「希望はパールホワイトでも、在庫がシルバーならそれを勧めることにならざるを得ない。」

「迷っているお客さんには、果敢があります。そのためには、」

「シルバーを売りたいなら、」

「ネットの活用は、」

「ケースその②」

「ケースその③」

「ユーロスターカーNEWS」

「希望はパールホワイトでも、在庫がシルバーならそれを勧めることにならざるを得ない。」

「迷っているお客さんには、果敢があります。そのためには、」

「シルバーを売りたいなら、」

「ネットの活用は、」

「ケースその②」

「ケースその③」

「ユーロスターカーNEWS」

「希望はパールホワイトでも、在庫がシルバーならそれを勧めることにならざるを得ない。」

「迷っているお客さんには、果敢があります。そのためには、」

「シルバーを売りたいなら、」

「ネットの活用は、」

「ケースその②」

「ケースその③」

「ユーロスターカーNEWS」

「希望はパールホワイトでも、在庫がシルバーならそれを勧めることにならざるを得ない。」

「迷っているお客さんには、果敢があります。そのためには、」

「シルバーを売りたいなら、」

「ネットの活用は、」

「ケースその②」

「ケースその③」

「ユーロスターカーNEWS」

**JUNara** Naraken Auto Auction CO, LTD **皆様に支えられて14年**

# 法人設立14周年記念オークション

— 14th ANNIVERSARY —

## 5月23日(土)開催

法人設立14周年記念品 オリジナルタオルプレゼント

**JUNara** Naraken Auto Auction CO, LTD **ご来場150名様限定**

奈良県中古自動車販売商工組合 奈良県オートオークション株式会社

〒639-1039 奈良県大和郡山市榎木町764番3(昭和工業団地内奈良運輸支局西側)  
TEL: 0743-57-5678 FAX: 0743-57-5300