

# カーディーラー 経営 5大セミナー

2010  
春

東京・大阪・福岡  
3地区にて開催!



カーディーラー経営者様へ  
新たな一手を戦略に込める

LCA-J

自動車不況が変革の追い風となる  
～機関車経営から新幹線経営へ～

## カーディーラー 経営 5大セミナー

2010 春

- ① 3月 5日 [金]
- ② 3月10日 [水]
- ③ 3月11日 [木]
- ④ 3月18日 [水]

① 経営者としての責任、新車販売から新車販売へ  
② サバイバル時代こそ変革のとき  
③ さらなる成長のための経営戦略  
④ なぜあの店は店長が変わっても  
店員力が高いのか  
⑤ サービススタッフの育成  
⑥ ツナギ営業のススメ  
⑦ 経営者としての責任、経営者としての  
⑧ 人材育成に効く「人事評価の  
「作り方」と「使い方」  
⑨ 100まで「顧客」の「顧客」を  
顧客基礎活動活性化へ向けた  
「顧客力」強化

CDI  
自動車業界専門特化  
http://www.lca-j.co.jp

」活動による結果か、これまで在庫による囲い込みは、同じ分だけ「流出」も起こってしまっている。顧客との関係性を深める「興味付け」活動を強化していきたい。  
【関東・カーディーラー社長様】 ◆在庫も「営業」活動であることに改めて気づかされた。他社やお客様のことをもっと知らなければ戦えない。早急に手を打ちたい。【関西・カーディーラー役員様】