

ABCプレミア会員の200本以上の動画のうち、一部をご紹介します。他の動画内容については、別途資料請求くださいませ。

カテゴリ	対象者				動画No	コンテンツ名	コンテンツ内容
	経営者・幹部	店長・MG	営業スタッフ	新人・内定者			
経営セミナー (全10本)	●	●			1	未来創造セミナー① 残価クレジット	残価割賦の本質を理解できれば、早期代替、割賦手数料増大、良質中古車仕入増大します。
					2	未来創造セミナー② 内親・使命感	主体性の高い人材の育成は、仕事に生きがいを感じる人材を育成することです。
					3	組織風土改革の進め方	環境適応力に優れ、規律ある人材が育つ好ましい組織風土を醸成します。
					4	後継経営者育成戦略	後継育成は、「使命感と情熱」、「企画力と情報力」、「コミュニケーション力と共感性」です。
					5	差別化戦略とビジョン・リーダーシップ	差別化戦略となる顧客関係、組織体質強化のビジョン・リーダーシップ手法を紹介します。
経営コラム (全10本)	●	●			1	親密客を増やし、NPS(顧客推奨度)を劇的に改善する	28名の店舗が3ヵ月で購入時NPSが7-9月31%→10-12月74%と劇的に改善しました。
					2	店長が変わった！店舗マネジメントの革新	自身の使命を果たすための行動変革にチャレンジした店長の物語です。
					3	法人営業の販売力を強化する	法人営業は、代替サイクル5年、ホット増大、大口受注、職域個人販売の可能性あり。
					4	営業スタッフがAIに負けないために	AIと営業スタッフの最大の違いは、感謝と信頼を獲得できる「共感性」です。
					5	女性スタッフの能力を引き出す	女性スタッフは、関係性重視の特徴を活かすと、優秀スタッフに育成できます。
内親による リーダー教育 (全40本)	●	●			1	リーダーシップ5つの能力要素	組織を使って、目標を達成するための5つの能力要素をご紹介します。
					2	信頼と尊敬 10の心得(他に詳細動画10本あります)	信頼には率先垂範、責任感、包容力、問題解決力、言行一致が必要で、尊敬には高い志、先見性、創造力、不屈の精神、利他の精神が必要です。
					3	怒らずに部下を戒める	部下や後輩に舌打ちしたり高圧的な態度で感情的に怒っていませんか。
					4	相談されない上司にならないように	相談されない上司とは「忙しい」と相談に乗らない、相談に乗るが「上から目線」になる人です。
					5	尊敬されるリーダー 使命感	尊敬されるリーダーの使命感とは、その意味を考え、自分自身に問いかけることです。
残価クレジット 強化 (全15本)	▲	●	●	●	1	残価割賦強化 長く乗る	残価割賦のハードル「車は長く乗るから不要」への対策を学びます。
					2	残価割賦強化 3年代替	残価割賦のハードル「短いサイクルの乗り換えは、お金がかかる」への対策を学びます。
					3	残価割賦強化 現金払い	残価割賦のハードルに「現金で支払いたい」への対策を学びます。
					4	なぜ今、残価クレジットなのか？	残価割賦の「真の価値」は、お客様も喜ぶ「3年代替」に最適な商品であることです。
					5	誤解だらけの残クレ営業！	残価割賦のメリット・デメリットの誤解を解くと、自信を持ってお勧めするようになります。
営業スタッフ 教育 (全100本)	▲	●	●	●	1	代替提案の極意	管理客から見込を発掘するスタッフ主導の代替提案のノウハウを学びます。
					2	苦手なお客様を無くす	苦手なお客様をタイプ分類し、それぞれの対応方法や考え方について解説します。
					3	最高のお見送り	最高のお見送りとは、おもてなしの心「お迎え3歩、見送り7歩」の姿勢を磨くことです。
					4	見込を生み出すリスト作り	新型車や重点車種の上手に見込客を生み出す作成方法をトップセールスから学びます。
					5	また会いたい人とは	お客様に「また、会いたい」と思ってもらうには、どうしたらよいか、見つけてみましょう。
アフター バリュー (全12本)	▲	●	●	●	1	商談に重なった入庫客対応	商談と入庫客を同時進行して関係強化、代替意向確認する方法を学びます。
					2	車換3カ月前予約獲得法	確実に生産性を高める「車換予約を3カ月前に獲得する方法」を学びます。
					3	リピート紹介増大の成功戦略	紹介増大の成功事例をベースに、「紹介したくなる営業スタッフ」の育成方法を紹介します。
					4	チームでコール時間の集中化	チームでお客様コールの集中環境を作り、業務の生産性を向上した事例を学びます。
					5	第一印象がお店の評価	非言語のコミュニケーションの大切さを学び、お客様から支持される行動に変えましょう。
CS向上 接客改善 (全35本)	▲	●	●	●	1	笑顔の3段階活用	笑顔について、「静か」、「半分」、「満面」の効果的な3段階活用を学びます。
					2	時間厳守のお客様	毎回、きちんと予約時間を守るお客様への姿勢、対応を考えてみましょう。
					3	ありがとうは最高のご褒美	接客する仕事で、一番うれしかったこと、それが「お客様のありがとう」なのです。
					4	担当以外もお客様	全てのお客様に対し、「歓迎」、「感謝」の気持ちを持って対応する心構えを学びましょう。
					5	店舗の空間が商品	皆さんの店舗に「ゴミ」が落ちていたら、迷わず拾いますか？この姿勢を見つめなおしましょう。
モチベーション UP (全80本)	▲	●	●	●	1	成功への道	成功への道。それは「好きこそものの上手なれ」という言葉から始まります。
					2	時間の投資	一流の人は、必ず、自分に対し、膨大な「時間の投資」をします。この姿勢を学びましょう。
					3	自分に語る	一流の人は、必ず、「絶対に、やればできる！」と自分に言い聞かせ、実行していきます。
					4	困難から生まれる	困難、逆境に直面する、普段では出なかったような知恵がわきます。困難を歓迎しましょう。
					5	充実感	幸せを探すと、「お金」ではなく、「充実感」を追い求めます。この姿勢について学びましょう。
朝礼に最適 (全100本)	▲	●	●	●	1	トップソムリエの一言	売上トップのソムリエが、ワイン注文獲得の「必殺の一言」とは何でしょうか。
					2	お客様の気持ち①歓迎	お迎えするのに大切なことは、お客様の5つの気持ちを考えること、その①歓迎を学びます。
					3	最適な日	一流の人は、行動を起こす最適な日が、「今日」だと考え、先延ばししないのです。
					4	伝えることの大切さ	ノーベル賞の山中伸弥教授が意識する「伝えることの大切さ」から重要な姿勢を学びます。
					5	嫌いな物を食べさせる	幼稚園のカリスマ先生のお話。嫌いな物を食べさせる、子供を動かす秘訣とは何でしょうか。
若手・新人教育 (全100本)	▲	●	●	●	1	仕事上手	仕事「達人」とまでならなくとも、「仕事上手」になるために何が必要でしょうか。
					2	曖昧はお客様を不安にする	「たぶん、〇〇です」と対応した経験や口癖は、お客様を不安にさせます。気を付けましょう。
					3	大失敗が発明に	大失敗がきっかけで、「発明された便利なもの」の誕生秘話。失敗から学ぶことがあります。
					4	心の通った商売	「お客様の家に足を向けて寝ない」と感謝の気持ちで接する。これが接客の第一歩です。
					5	叱られる意味	叱られるは、成長への絶好の機会です。これを受け入れ、どんどん成長をしていきましょう。