



2009年2月23日

「ランドローバー・セールspreゼンテーション・コンテスト」
全国決勝大会を開催

セールスパerson部門の優勝はランドローバー青山の 小林 哲 さん
ショールームアテンダント部門の優勝はランドローバー一宮の 本郷 由佳 さん

ジャガー・ランドローバー・ジャパン(本社:東京都港区虎ノ門 4-3-13 秀和神谷町ビル 10 階、代表:David Blume/デービッド・ブルーム)は、ランドローバー車の販売に携わる全国のセールスパersonを対象に、製品・販売の知識と接客・商談技術の向上を図ることを目的として、「ランドローバー・セールス・プレゼンテーション・コンテスト」の全国決勝大会を2009年2月19日(木)にパンパシフィック横浜ベイホテル東急にて開催しました。

今回の決勝大会では、全国の販売店で実施されたショールーム予選から、各地区予選と東京、大阪で行われた予選会を通過してきた11名のセールスパersonおよび4名のショールームアテンダントが、日ごろ磨いてきたセールス・プレゼンテーションスキルを披露しました。販売車両はフリーランダー 2 HSE に設定し、実際のショールームにおける商談状況を想定した具体的なモデルケースに基づいて展開されたロールプレイやプレゼンテーションを、モータージャーナリストの日下部保雄氏、ランドローバーディーラー協会会長の関戸徹氏をはじめとする5名が審査しました。

審査においては、「ファーストインプレッション」、「アクション」、「ポスチュア(待機の姿勢、歩き方)」、「ホスピタリティマインド」、「ランドローバーブランドヘリテージ」、「ニーズの引き出し」、「試乗のお誘い」、「再訪問のきっかけ作り」等を基準として総合的に評価がなされました。審査の結果、セールスパerson部門ではランドローバー青山の小林哲(こばやしさとし)さん、ショールームアテンダント部門ではランドローバー一宮の本郷由佳(ほんごうゆか)さんが、それぞれ優勝しました。

近年、高級車市場は競争環境が一層激しさを増しており、ランドローバーの提供するサービスの最前線に立つセールスパersonには、従来以上の個性やプレミアム感を重視するお客様のニーズに臨機応変に対応できる卓越したスキルが求められています。

ランドローバー・ジャパンは今後もこのようなコンテストを通じて、セールスパersonの商品知識を磨き、商談スキルと更なる顧客満足度(CS)の向上に取り組んでいきます。

**「ランドローバー・セールス・プレゼンテーション・コンテスト」全国決勝大会
開催概要**

日時: 2009年2月10日(木) 13:30~
会場: パンパシフィック横浜ベイホテル東急
神奈川県横浜市西区みなとみらい 2-3-7
コンテスト車両: フリーランダー 2 HSE
参加者: セールスパークソン 11 名
ショールームアテンダント 4 名
課題: ロールプレイ 10 分 (セールスパークソン部門)
[7 分+審査員からの質問 3 分]
ロールプレイ 10 分 (ショールームアテンダント部門)
[7 分+審査員からの質問 3 分]

審査結果

入賞者

セールスパークソン部門: 1 位 こばやしさとし 小林哲さん (ランドローバー青山) 添付写真中央
2 位 おおいしけんたろう 大石健太郎さん (ランドローバー福岡中央) 同右端
3 位 さいとうまこと 斉藤真人さん (ランドローバー山形) 同左端

ショールームアテンダント部門: 1 位 ほんごうゆか 本郷由佳さん (ランドローバー一宮) 同左から 2 人目
2 位 まさおかちえこ 政岡智恵子さん (ランドローバー奈良中央) 同右から 2 人目

副賞として、セールスパークソン部門の上位 2 名とショールームアテンダント部門の 1 位の計 3 名に、海外研修参加資格が授与されました。

この件に関する報道関係者からの問い合わせ先
ランドローバー・ジャパン 広報室 03-5470-4230