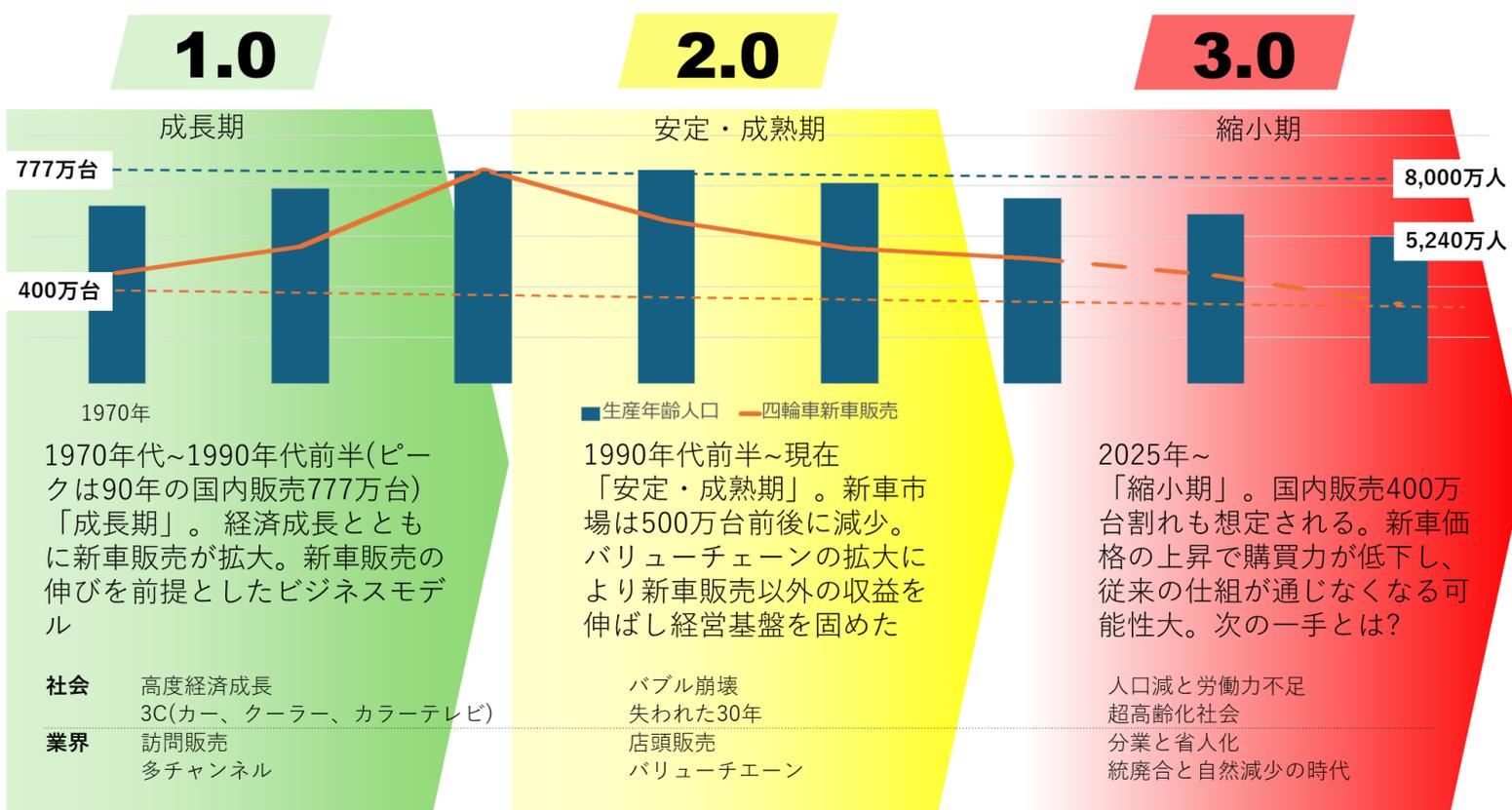


# 販売店幹部必見！ ADMRが贈る公開セミナーのご案内

古い仕組みはもう限界！  
「自動車販売3.0」で生き残る営業モデルとは？  
衝撃予測！2030年の自動車業界を救う戦略とは？

## ADMRが提唱する「自動車販売3.0」とは？



今回のセミナーでは、

- ①国内販売400万台割れ ②働き手の確保 ③クルマの購買力の低下

—といった販売店が直面する課題を多角的に分析し、今後取るべき戦略をズバリ提案いたします

## いま我々が打つべき次の一手は？

# 主なセミナーメニュー

## 1、来るべき「自動車販売3.0」をどう乗り越えるか？

人口減、少子高齢化が加速している中で、国内市場はかつて経験したことのない「縮小の時代」を迎える。成長期、安定期・成熟期を経て縮小期だからこそ必要な市場分析、ビジネスモデルの転換を解説する

講師 高橋賢治・ADMR室長、前日刊自動車新聞社社長



## 2、現場から見た構造改革の必然

「100%決まる商談」で知られるコンサルタント。自動車販売店の店長やコンサルタントとして長く自動車販売の現場に立ち続けた経験から、販売店幹部に今こそ求められる改革を提言する

講師 田縁文男・プラクティカル・ビジネス・コーチング株式会社(PBコーチング)代表取締役



## 3、現場を強くする“AI教育アシスタント”の活用方法

~ベテランの知恵を次世代へつなぐ新しい人材育成~

コミュニケーションを重視したシステム開発が強みのdottを率いる。社内マニュアルやPBコーチングの培ったノウハウを学習したAIを活用し“聞けばすぐに答えてくれる”AI教育アシスタントの導入ステップを活用、アイデアとデモを交えて解説する。「新人が同じ質問を何度もしてくる」「作業手順を統一したい」「研修コストを抑えたい」—そんな現場の悩みを、AIが24時間サポートし、社員のスキル定着を促す方法を解説する

講師 浅井渉・株式会社dott代表取締役



## 4、パネルディスカッション

整備士が採れる、定着するサービスマネジメント~1,000万円プレーヤーを実現する方法~

パネラー 上記講師及び高橋正利(PBコーチング・ディレクター)、岡田耕一(PBコーチング・シニアアナリスト)、高橋走(ADMR)



とは？

自動車流通市場の調査・研究をもとにエグゼクティブ向けの経営相談を行う。室長は40年間にわたり自動車業界の取材を行ってきた前日刊自動車新聞社社長の高橋賢治。自動車流通業界の発展に貢献する目的で昨年7月に設立した。自動車販売店の店長・工場長経験者、自動車に特化したコンサルタントや教育関係者など、各分野に精通したスペシャリストをそろえている

日時：令和7年6月19日13時から17時まで 場所：日本自動車会館くるまプラザ  
※オンラインでの参加も可

料金：会場、オンラインともに一人5,000円（税込み）

申し込み方法：①左下のQRコードを利用したインターネット申し込み

②裏面下のFAX欄を利用した申し込み

何かご不明な点がございましたら、ADMR事務局048-649-2779（担当：松田まで）

インターネットでの  
お申し込みはこちら



★FAXによるお申込みはこちら

お名前（ ）

所属（ ）

参加人数（ ）人

メールアドレス（ ）@（ ）

セミナーの参加方法（会場 ・ オンライン）

セミナーで聞いてみたいこと（ ）

FAX 048-649-2772

（プラクティカル・ビジネス・コーチング(株)宛 担当：松田）