

入社2年目が語る! 1年目はココを抑えとき!

入社2年目を迎えた皆さんに、新人がまず抑えておくべき仕事のポイントなどを聞きました。新人時代の記憶がフレッシュな今だからできる、実用的なアドバイスは役に立つこと間違いなし!ぜひ皆さん参考にしてください。

1年目に身につけておくべきこと

とにかく基本の知識!

車種はもちろん、グレードごとに異なる機能や装備を把握しておくことが大切です。細かい部分を覚えるのは大変ですが、車を動かすタイミングなどで、実際に触りながら確かめるのがおすすめ。基本的な知識をしっかりと頭に入れておくことで、お客様に自信を持って紹介できるようになります。

社員旅行に向けて販売キャンペーンを行ったときのこと。最初の月車種はもちろん、グレードごとに異なる機能が把握していただくことが大切です。細かい部分を覚えるのは大変ですが、車を動かすタイミングなどで、実際に触りながら確かめるのがおすすめ。基本的な知識をしっかりと頭に入れておくことで、お客様に自信を持って紹介できるようになります。

やりがいを感じた瞬間



なかの ゆうと
枚方南店 **中野 悠斗さん**

1年目に身につけておくべきこと

相手の言葉を素直に受け入れる心!

私は人の話をしっかり聞かずに、「自分の考えのほうが良いやろ」と考えてしまうことがありました。アドバイスを素直に聞けず、上司の考え方を否定的に捉え、感情的になってしまふことも……。上司と話し合った際、私を思ってアドバイスしていたと気づきました。相手が何を考え、何を伝えているかを理解して話を聞くことが大切だと思います。また、相手の話をしっかり受け止めた上で、自分の考えを伝えることも大事です。

やりがいを感じた瞬間

2023年6月頃、上司のおかげで初めて車を販売しました。しかし、私はまだ素直に人の話が聞けない時期だったため、自分で売りたい気持ちが強すぎて、当時は上司に助けてもらったことに納得できませんでした(笑)また、私の性格のままでは営業ができないと思っている部分があり、苦手だからこそチャレンジしたいとジョブカーズに入社を決めたため、自分の成長自体にやりがいを感ずるのです。



もちつき しゅうた
守口店 **望月 翔太さん**

一緒に成長していけるように頑張りましょう!

1年目に身につけておくべきこと

わからないことをわからないままにしない!

わからないことは自分が理解できるまで、何度でも上司や先輩に聞くことです。私は、契約してから納車までの段取りを組むのが苦手で、入社半年頃までは自分自身が焦らないペースで段取りを組んでいました。しかし、「それでは納車を楽しみにしているお客様にとっては良い対応ではない」と先輩に様々なアドバイスをいただくことができました。そこからはスムーズな段取りを組めるようになりました。「今は忙しいかもしれない」と上司に聞くことが億劫になり、後回しになってしまいがちですが、そこは遠慮せず聞いてください。お客様のことが最優先ですから、聞いたら絶対答えてくれる先輩や上司ばかりです。

やりがいを感じた瞬間

お客様と楽しく会話が弾み、その場で契約していただいたときは達成感を感じます。以前、来店されたお客様が中古のN-BOXの購入をとっても迷っていらっやいました。私がずっと接客をしていて、「僕もこの車に絶対自信があるので、不安にさせるようなことはありません。」と声をかけ続けたところ、その場で購入のお返事が、やりきることができた嬉し気持ちになりました。



かわもと まさき
枚方本店 **川本 将生さん**



日々、目の前の仕事を全力で実行していけば結果はついてくるもの。先輩たちが後ろから支えてくれますので、あきらめずに行動していけば大丈夫です。定期的に同期と話す機会は、お互いの状況について知ることができ、他の同期も頑張っているから頑張ろうというモチベーションアップにもつながります。そのような同期の存在も大事にして頑張りたいと思います。

1年目に身につけておくべきこと

書類は必ず確認する!

名義変更の書類を提出するため陸運局に足を運び、着いてから書類がないことに気づいたことがあります……。何度も行くと移動時間もかかって時間のロスになり、最悪の場合、お客様の納車予定日に間に合わなくなるでしょう。今では、出発する前に書類を何度も確認するよう心がけています。出かける前の書類チェックは大切です!

入社して良かったと感じたエピソード

書類の確認不足によるミスが重なって落ち込んでいたとき、それに気づいた上司が「入社してまだ数か月なのに、ふさぎ込んでたらあかん。もっともっと失敗して頑張れよ!」と励ましてくれました。入社前は、会社の人間関係は殺伐としているのだろうとイメージしていましたが(笑)実際は部下思いで、親身になって話してくださる方ばかり。良い意味で人との距離が近い、楽しい職場だと感じています。友人にも自分の職場の話をしたところ、その友人から話を聞いた1人が会社に興味を持ち、実際に入社してくれたこともあります!自信を持って人に自慢できる会社です。



ふなこし だい き
枚方本店 **船越 大生さん**



仕事はしっかりこなし、遊ぶときは遊ぶ。このメリハリが大事です。私も、社員旅行ではたくさんご飯を食べてたっぷり楽しむことができました!オンとオフを上手に切り替えながら、頑張ってください。

入社2年目が語る!

1年目に身につけておくべきこと

研修への取り組み姿勢が大切!

入社後の研修にしっかりと取り組んでおけば、後々苦勞せずに済みます。研修では車の知識や仕事の基本的な流れに加え、上司より「こういう状況のときはこのような話をしてみましょう」といったワンポイントアドバイスもいただけます。今思い返せば、「あのときにヒントを出してくれていたんだな」と感じるばかりです。また、セミナーに参加するのもおすすめ。「一人前の営業になるために」というテーマのもと、お客様へのアプローチの仕方を学べます!

やりがいを感じた瞬間

何と言っても、納車時にお客様に喜んでもらったときです。私は「村部さんに任すわ」と言われると、俄然やる気が出るタイプ。お客様が喜んでる様子を見て、「期待に応えられた!」という喜びを実感します!また、上司・先輩と他愛もない話をしているときはジョブカーズに入社して良かったなと感じます。当店には私を含めて3名のメンバーが在籍中。20時の営業終了を迎えたあと、あまりにも楽しすぎて2~3時間おしゃべりしたこともあります.....!



インポート店 **村部 啓太さん**



当社のメンバーは、皆優しくて明るい方ばかりです。私は社長と話すときも緊張しません。難しく考えずに、自分のできることに取り組んでいきましょう。私自身もそうやって仕事をしています!



枚方北店 **齊藤 祥歩さん**

1年目に身につけておくべきこと

取材業務で知識量を増やす!

車の年式や型式、タイヤサイズ、中の装備など、インターネットに載せるための情報を集める「取材」業務。これをひたすらこなすことが、知識量を増やす一番の近道です。基本的なことはもちろん、一つひとつの機能についての理解も深まり、商談にも役立ちます。例えば、「このオプションは高いのですがおすすめですか、なぜなら.....」といった、踏み込んだ提案が可能に。また、「あれとこれで価格が違うのはなぜ?」と質問されたときにも、納得感のある回答ができるようになります。

やりがいを感じた瞬間

入社して5か月経った頃に、バスの商談・納車を担当しました。商談は上司のフォローがなければ絶対にうまくいかなかったと思いますし、納車準備でも皆さんに助けられました。バスの納車準備は、座席数も多く乗用車とは勝手が違います。しかし、納車は乗用車と同じ約1週間。そのため上司が、向かいのCOOL店の方を含む5~6人の先輩方に応援を頼んでいただきました。スピーディーな対応でお客様に喜んでいただくことができ、やりがいを感じましたし、協力してくださった方たちにも感謝の気持ちでいっぱいです。



ジョブカーズの知名度が上がっていく年になると思います。一緒に頑張りましょう!

1年目に身につけておくべきこと

しっかりお客様の話を聞いてメモをとる!

商談で緊張してしまうと頭の中がパニックに。知識が足りないこともあって、お客様に言われた内容を把握できなかつたり、質問に答えられなかつたりしがちです。そこで話はしっかりメモし、不明点を自分で調べると良いと思います。また、当たり前ですが元気の良い挨拶や受け答えを心がけましょう。



きちんとメモをとろう!何かあれば、俺に相談してこい!

やりがいを感じた瞬間

お客様から「ありがとう」と言われたときです。とくに2023年8月、初めて1人で納車まで完了した際のことは今でも鮮明に覚えています。積載物が雨に濡れないよう、中古トラックの幌の破損箇所を自分で補修。商談から約1か月後の納車時、お客様から笑顔で感謝の言葉をかけていただき、心から嬉しく思いました。また、上司や先輩の皆さんが仕事熱心で、なおかつ社員全員のことを親身になって考えてくれるところ、働きやすい環境を大事にしているところに「ここで働けて良かった」と感じています。



枚方北店 **野元 政輝さん**

1年目に身につけておくべきこと

仕事を楽しむ気持ち!

初めて社会人になって、自分が大事にしていたのは「仕事を楽しむ」ということ。仕事をしていけば失敗をすることもありますし、上司やお客様から怒られることもあります。そのようなときに「仕事を楽しむ」という気持ちがあれば乗り切れます。まずは車を好きになってください。そして、毎日たくさんの車に携われるこの仕事を楽しんでください。

やりがいを感じた瞬間

お客様から「山本さんから買って良かったと思っています」という言葉をいただいたときです。そのようなお客様のなかには、納車後にも連絡をくださったり、相談をしてくださったりする方も.....。私を頼ってくれている、信頼してくれていることに対して、感謝の気持ちでいっぱいです。この仕事を頑張っていこうという大きなモチベーションになっています。



八尾店 **山本 翔大さん**



自分が新入社員の頃は、営業経験ゼロでしたので、とにかく店長、副店長、主任という3人の上司の商談を聞くようにしていました。どのように商談を進めるかはそれぞれスタイルが異なります。聞いて、学んで、実践することで、次第に自分の営業スタイルが確立されていきました。教えてもらうのを待っているのではなく、わからないことがあれば自分から進んで聞きに行きましょう!

1年目はココを抑えとき!