



山形日産グループ (山形日産自動車(株) 日産プリンス山形販売(株))

1、グループ会社の組織

山形日産グループ

新車(21店舗)・中古車(4店舗)

新・中古車店舗総員 約420名(内陸地区)

山形日産自動車

* 店舗数 (新車11店舗)

※本社:山形市

日産プリンス山形

* 店舗数 (新車10店舗)

※本社:山形市

山形日産自動車販売

* 店舗数 (新車5店舗)

※本社:鶴岡市

日産マイカーランド

* 店舗数 (中古車4店舗)

その他関連会社

山形日産サービス / 日産カードック山形

日産部品山形販売 / 山形日産石油 / 観光タクシー

2、主な職種と仕事内容

★今回募集★

お客様に最適なカーライフを提案する

C/A(カーライフアドバイザー)



“完全来店型”で出かけない営業として、ご来店いただいたお客さま一人ひとりに寄り添い、快適なカーライフを送っていただけるようにサポートします。

自動車の販売はもちろん、ご購入いただいた後のアフターフォローとして点検時期や季節商品のご案内、また保険やその他困りごとのご相談など、様々な角度からお客様をサポートし、快適なカーライフのお手伝いをします。

クルマのドクターとしてお客様に安心を提供する

T/S(テクニカルスタッフ)

国家資格を持ったスタッフが、お客様のお車を点検・整備し、安心安全なカーライフを提供します。整備終了後には、故障を防ぐための運転の仕方をアドバイスするなど、充実したカーライフを送っていただけるようなコミュニケーションを心がけます。

お客さまとテクニカルスタッフをつなぐ大切な役割

T/A(テクニカルアドバイザー)

点検・車検・整備でご予約いただいているお客様のお車をお預かりします。それぞれのお客様からご要望やお車の状況を伺い、TSが適切かる効率的に作業できるよう指示します。作業時間の確認や引き渡しまでのフォローで、テクニカルスタッフとの橋渡しを行います。

3、充実した研修制度

3級ステージの研修

入社～2・3年目

新人 CA コース

営業の基本であるお客さま対応、店舗商談などを早期に学びます。

新人(入社時)	フォロー1回目(3ヵ月後)	フォロー2回目(6ヵ月後)
<ul style="list-style-type: none"> 日産ブランド(日産の歴史・強み) 社会人の心構え、CS お客さま対応STD 試乗体験(先進技術・商品魅力) 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーション力(ラポール形成・傾向・共感) ニーズ把握 商品説明(お客さまメリット・商品魅力) 試乗のお勧め 	<ul style="list-style-type: none"> クロージング(不安・迷い解消→受注) アフターフォローの重要性 アフターサービス商品 車検・点検のお勧め(TELコール入庫促進のコツ)

初級 CA コース

店舗商談、活動計画など基本的なスキルと、お客さま視点でのマインドを学びます。

新人(入社時)	フォローアップツール(受講後)	フォロー(受講後～半年)
<ul style="list-style-type: none"> 引継ぎ基盤対応を考える TELアプローチ 既納先のお客さまの来店促進&対応 雑談。会話を効果的にするコツ 新車代替提案方法 	<ul style="list-style-type: none"> 未納先のお客さまの特徴 お客さまの関心やこだわりを引き出す 商品説明 クロージング 	<ul style="list-style-type: none"> 学習のポイント(店長向け) トレーニングのススメ方ガイド 各種ロープレ教材一式

日産販売士3級

基本的なことは一人前にできるCAとして、お客さまの立場にたった営業活動を行うことができる。

キャリアアップ段階に対応したキメ細かい充実の研修制度

社内資格制度	必須研修
入社 3級ステージ 基本的なことは一人前にできる。CAとしてお客さまの立場にたった営業活動を行うことができるレベル	新人CAコース 初級CAコース <ul style="list-style-type: none"> お客さま視点で行動を見なおす(前輪) 会話のしかた(共感・質問のしかた)(後輪) お客さまとの「きずなを深める」 総合ロープレ(うまくいったこと・いかなかったこと)
2年目 2級ステージ お店の中心となるCAとしてお客さまに豊かなカーライフを提供できるレベル	中級CAコース <ul style="list-style-type: none"> 店舗の中心としての役割 基盤の質と量の分析・台数未達の対策検討 お客さま情報の収集・ソーシャルスタイル理論
3年目 5年目 7年目 1級ステージ お店のお手本であり、後輩を支援できる。CAとして基盤対応および店頭商談両方において、お客さまに満足を提供できるレベル	上級CAコース <ul style="list-style-type: none"> 自己分析・効率的活動・めざすべきCA プラチナ会員とのディスカッション

◆担当者・問い合わせ先
 山形日産グループ 人財戦略部 阿部志織
 メール nyt001553@yamagata-nissan.co.jp
 TEL 023-641-2310

山形日産HP



4、会社の方針

山形日産グループ スローガン
**地域・社会に
 貢献する社員になろう**



尾花沢・花笠まつり



山形まるごとマラソン



みちのく阿波踊り



山形・花笠まつり



ニッサンの森

採用情報詳細は
マイナビ2023から!!



マイナビ2023

