

【講師略歴】



- 氏 名 やまもと きよる 山本 覚(1949年12月生)
- 現 職 株式会社 ティオ 代表取締役
Motown21.com 主宰
- 職 歴 新車ディーラーで営業職などを経て、カーライフビジネス業界専門経営コンサルタントとして約30年強にわたり、経営の実務改善指導・部門再構築指導、人材開発指導及びマニュアル開発等担当。
また、業界団体、関連企業等の依頼による職能別・階層別・テーマ別の各種セミナー・講演会等を担当。
- 指 導 理 念 『改善の芽は現場にあり、改善の結果は現場に出る』をモットーに、徹底して現場にこだわり、社員が生き活きとして働ける環境創りに貢献する。
- 指 導 の 特 徴 実務指導に当たっては、標準化制度づくり、マニュアル開発・編集と、それらに基づいた改善指導を行う一貫した方針を持って指導している。
セミナー等については、テーマに基づいた詳細且つ実践的な配布資料を作成し、分かりやすい研修に努めている。
- 指 導 分 野
- 1. 経営診断・改善指導**
「経営資源の有効化」を図る、それが指導目標です。そのために、財務分析を入りに販売・サービス・人事労務にわたり、独自の視点で総合・体系的に分析し、問題点の抽出と改善のための実務指導を行います。
 - 2. セールスパワーアップ指導**
「やりぬける営業マン」の育成、それが指導目標です。そのために、行動効率化及び営業技能向上を図るための実務改善指導。同時に営業管行動システム開発&マニュアル開発指導を行います。
 - 3. サービスパワーアップ指導**
「サービス営業力」を高める、それが指導目標です。そのために、フロントラインを中心とした顧客対応力改善と、サービス現場の稼動・効率化分析から具体的な生産性向上改善のための実務改善指導を行います。
 - 4. CS向上指導**
「ソフトCS&ハードCS」の両面を高める、これが我々のCS向上の指導です。そのためにCSアンケート調査から分析・報告と具体的なCS向上改善及びフォロー指導までの一貫したCS向上指導を行います。
 - 5. マニュアル&規定類開発・改善指導**
「凡人が非凡な働きをする」それが、開発目標です。そのために、現在の仕事の工程を見直し、より効率的で能率的な仕事の流れと帳票類も含め総合的に標準化し、それを持って業務・運営マニュアル等を編集します。企画・開発から編集までを一貫して行います。
- 主 な 指 導 先 (取引先、敬称略) 日産自動車・本田技研工業・三菱自動車・マツダ・スズキ・BMW・ボルボ・ヤナセ・クボタ等の新車メーカー&ディーラー・業販店、各県整備振興会 & 日車協、ロータス同友会本部&支部、カーコンビニ倶楽部、BSサミット等の自動車整備&車体整備事業各社
各県JU・TAX本部・全農等の中古車業界、損保モータース代理店、オートボックス、イエローハット等カーショップ業界、SS業界など多数
- 著 作 物 2007年「整備事業コンプライアンス・マニュアル」
1998年「ニューサービス車検のやり方(ビデオマニュアル)」
1997年「人を活かす制度規定全書」
1997年「中販店拠点長のための『ディーラーを活かす営業マネジャー』通信教育テキスト」
その他各企業の運営マニュアル及び就業規則、賃金規定など策定書多数



時流に即応した自動車ビジネスを独創する

株式会社 ティオ

Try Integrate Originality