

ネットトヨタ茨城
会社説明会

進化するから、
未来がある。



『これからも
お客様の笑顔のために、
期待を超えて』





I. ネットトヨタ茨城とは



II. 仕事内容



III. 募集要項



IV. 採用スケジュール

I. ネットトヨタ茨城とは



ディーラーって何？

私たちディーラーが
直接お客様と深くかかわる


メーカー


ディーラー


お客様



クルマを生産

クルマを販売
メンテナンス

クルマを利用

4つのチャンネルでトヨタブランドを構築

ネット店



TOYOTA

TOYOPET

COROLLA

チャンネルごとに何が違うの？

① 車種



② お客様層



①車種



①車種



①車種



①車種



②お客様層

- ・ 若い人
- ・ ヤングファミリー層
- ・ お子様連れ
- ・ 女性



②お客様層



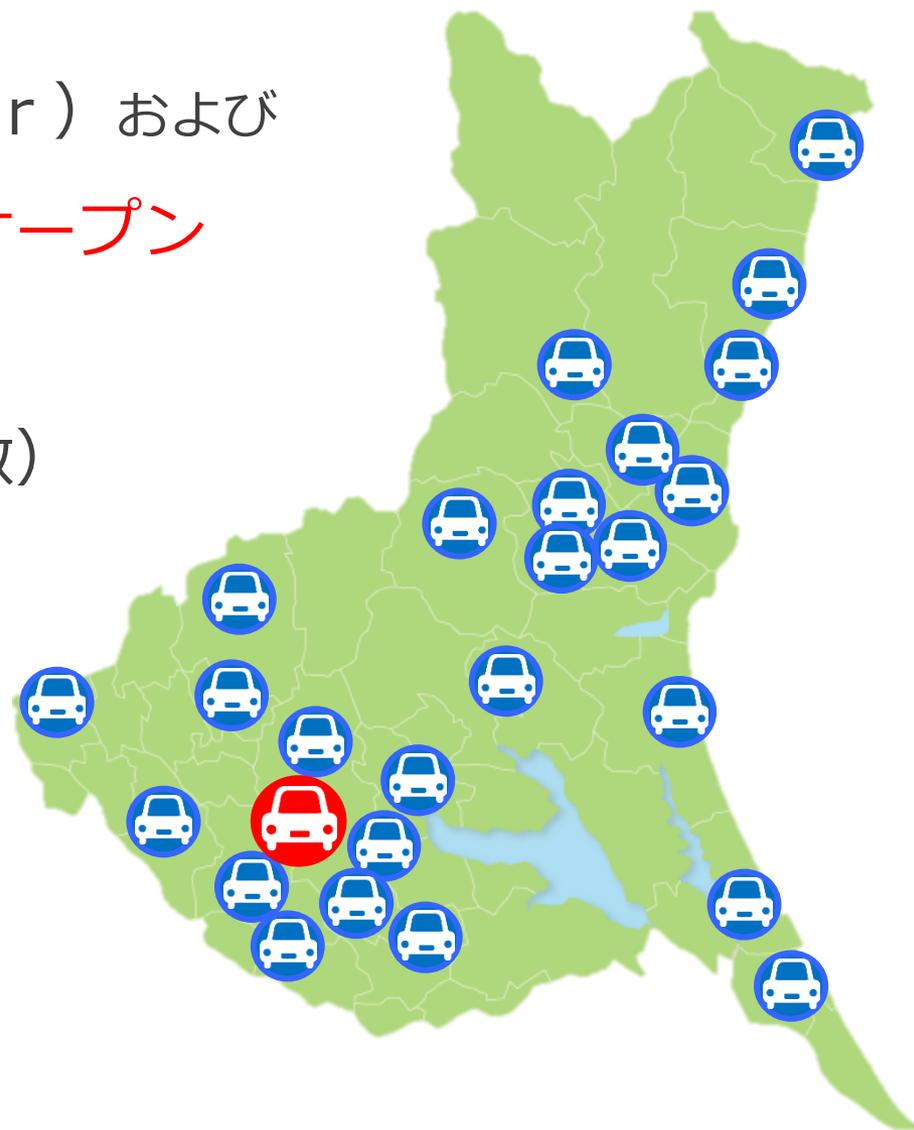
②お客様層



茨城県内全域に店舗を展開

県内**26**店舗（新車・U-Car）および

- ・ **マイネつくばみどりの新規オープン**
- ・ B P センター
- ・ テクノセンター（水戸・稲敷）
- ・ T-Value センター



会社の特徴は？



レクリエーション

“遊び”も全力だから仲が良い
雰囲気が良い



研修の充実

安心して飛び込める環境

①45周年記念 全社員旅行 (タイ/2014.10)



②50周年記念式典 (ホテルニューオータニ/2019)



③ 店舗ごとの社員旅行（毎年）



④スポーツフェスティバル（毎年）



充実した研修制度で入社後も安心

仕事が「わかる」から仕事が「できる」へ

OJT



off-JT



3年間の研修でバックアップ

OFF-JT

(集合教育)
サンティールセンター

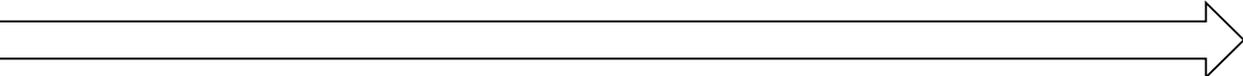
- ・ 入社前ゼミナール
- ・ 新入社員 研修 (約3ヶ月)
- ・ 配属後フォロー研修 (3年間)
- ・ 目的別研修

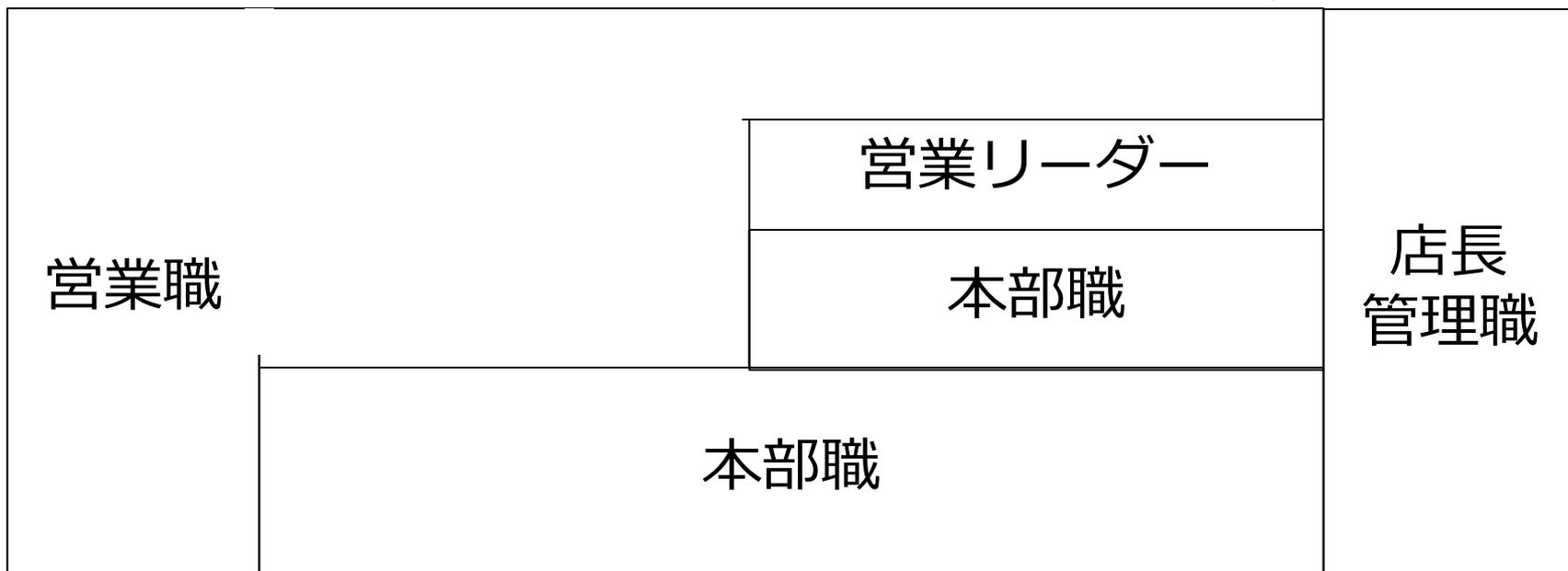


II. 仕事内容

“総合職”採用

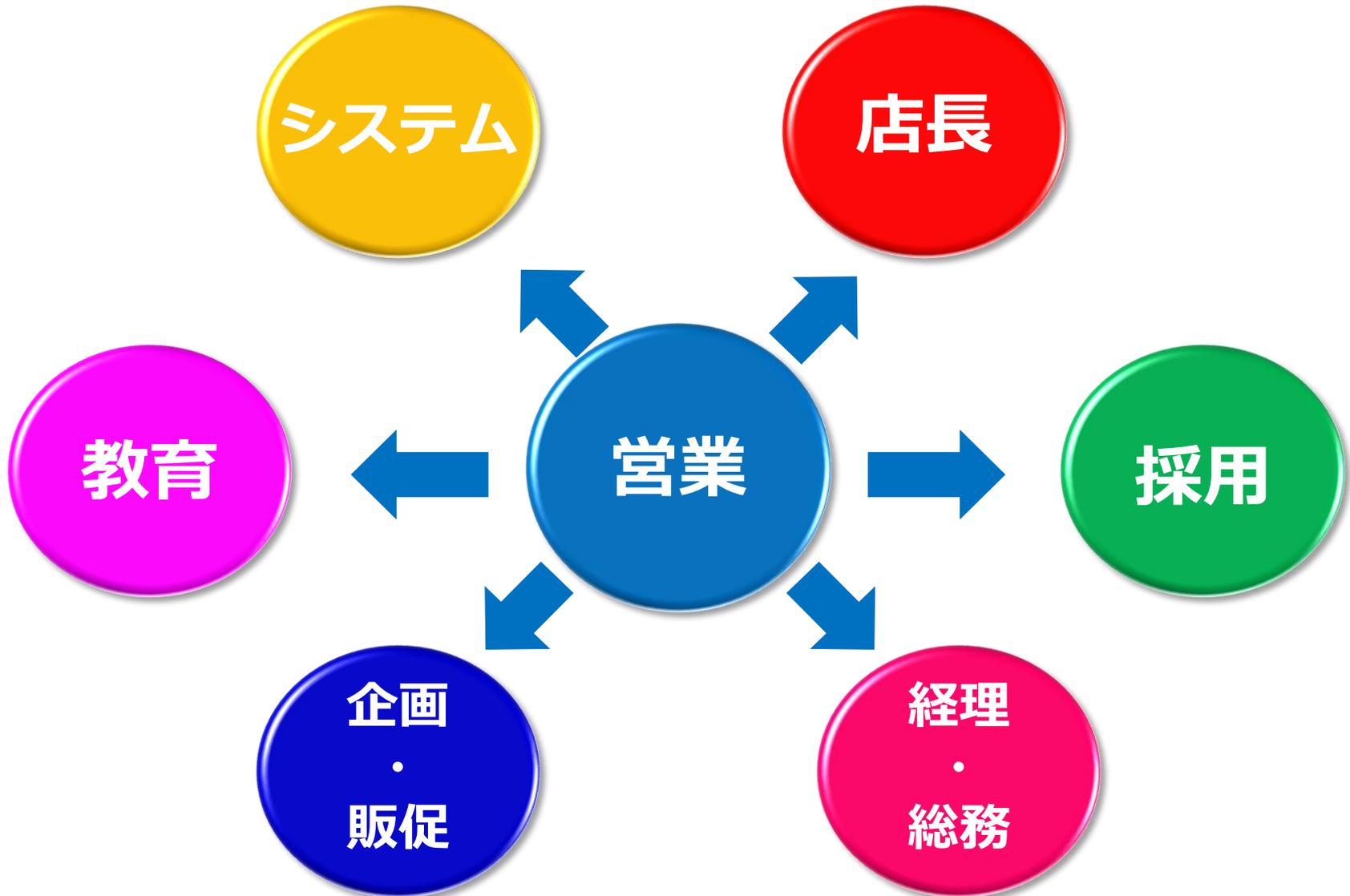
☆人それぞれキャリアアップが違う

入社 



※チャレンジ申告制度

幅広い将来性 (チャレンジ申告制度)



営業スタッフの仕事

営業の仕事ってなに？

訪問、来店、電話、メールなど
様々な方法で
お客様と会う

クルマを売ること

「**販売の型**」を活用した提案

- ・アフターフォロー（調子伺い、点検などのご案内）
- ・様々な商品のご案内、新商品のご案内
- ・お客様のご用命への対応
- ・使用車両などのお客様情報を得ること

1日のスケジュール

清掃～開店準備



朝礼～営業ミーティング



アフターフォロー

在庫誘致

来店誘致



来店のお客様対応

査定

試乗

商談



翌日の計画・事前準備



店長への報告+アドバイス

営業職の厳しさ

①売れない時だってある

→最後に選ぶのはお客様

②簡単には達成できない

→確実に買ってもらえるマニュアルがない

③お客様との関係づくりが必要

→信頼関係を作るのは大変、崩れるのは一瞬

やりがい・達成感・得られるもの

① お客様からの感謝、喜んでもらえる

- ・ 高い商品を買ってもらっているのに感謝される
- ・ 売って終わりじゃない



やりがい・達成感・得られるもの

②自分の価値を認めてもらえる

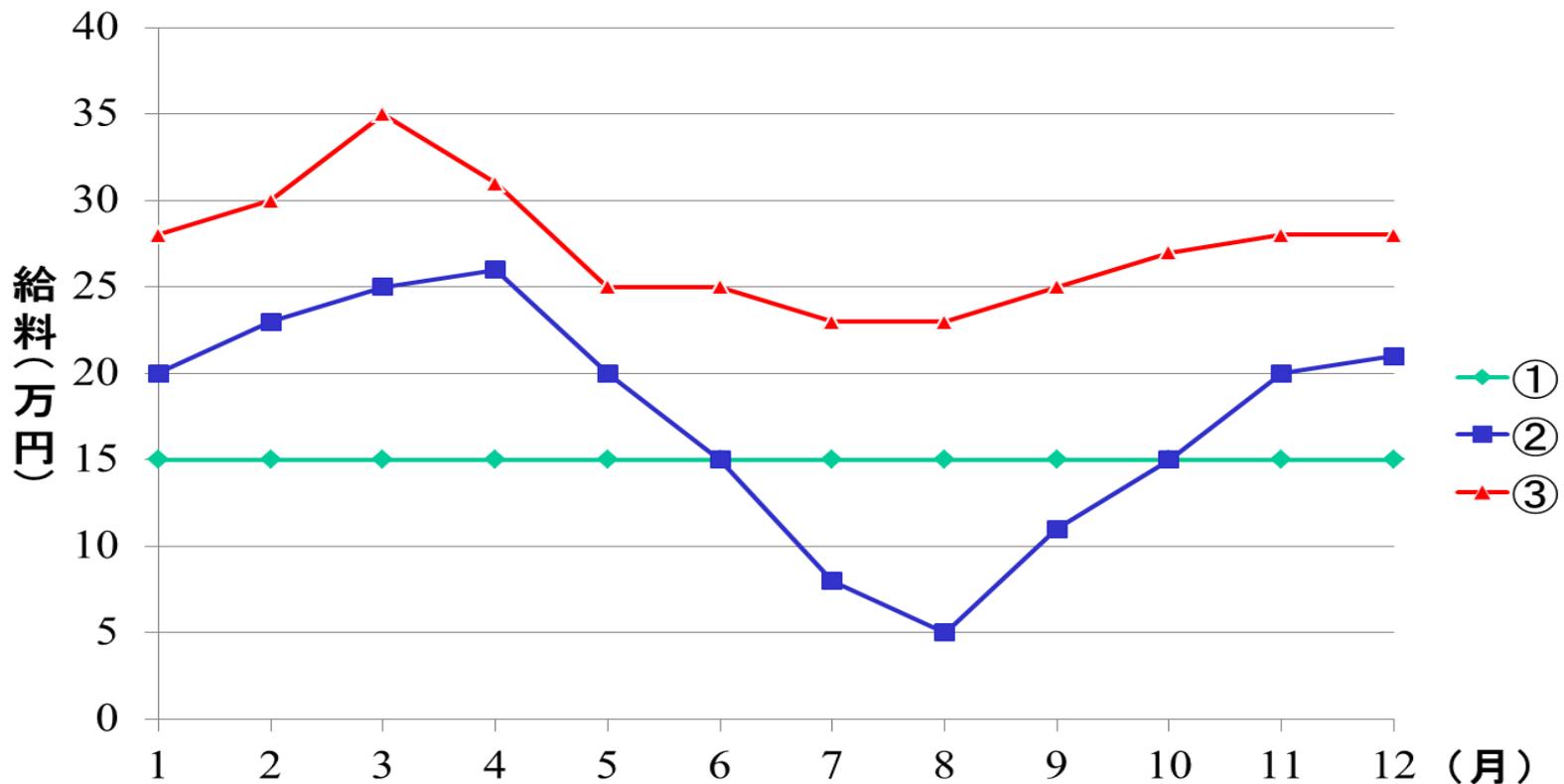
- ・お客様から
- ・同僚、先輩、上司から



やりがい・達成感・得られるもの

③基本給が確保されている+報奨金がある

・安定している



やりがい・達成感・得られるもの

④自分のスキルアップが出来る

- ・どんな話題にもついていける
- ・どんな相手でも対応できる



A woman with dark hair tied back, wearing a white long-sleeved shirt and a grey vest, is sitting at a white table in a brightly lit, colorful playroom. She is smiling and looking towards the camera. She has a blue lanyard with a badge around her neck and is holding a pen over a notepad on the table. The background features colorful plastic play structures in shades of purple, green, yellow, and blue. The text 'III. 募集要項' is overlaid in white on a semi-transparent blue background across the middle of the image.

III. 募集要項

募集要項

募集職種	正社員・総合職（営業スタッフ配属）
必要資格	入社時：普通自動車免許（MT） 大学卒業
勤務地	茨城県内の各拠点
勤務時間	9：30～18：00
営業時間	10：00～19：00

給与・賞与

給与	基本給	201,000円	※昇給年1回
	車両手当	20,000円	※3年(36回)まで
	合計	221,000円	
賞与(ボーナス)		年3回:7月、12月、3月(2019年度実績)	
その他		販売報奨金、残業手当、役職手当、家族手当など	

休日・制服

休日	年間休日	年間105日：月曜定休、個人休日（シフト制）
	連休	ゴールデンウィーク、夏季・冬季休暇
	その他	年次有給休暇、特別休暇

制服（ユニフォーム）	当社購入規定により着用
------------	-------------

福利厚生

福利厚生	社会保険	健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金、確定拠出年金、退職金制度
	研修施設	サンディーセンター サービストレーニングセンター
	健康管理	定期健康診断、人間ドック、胃がん検診、インフルエンザ予防接種代補助
	その他	社員割引制度、財形貯蓄制度、かもしか会 試乗車無料貸出

IV. 採用スケジュール



- E-Four駆、専用にAWDとして
これまでとは異なり、走行時に
自動的に車重を調整し、安定した
走行を実現
- 路面の状態、勾配、車速等の
十分な駆動力が得られない
- 車両は開発段階のものであり
■ 本映像の一部は海外での走行
■ 画像表示は機能説明のため
実際の走行状態を示すものと
異なる場合があります

選考フロー



説明会

WEB
セミナー



適正検査

WEB
SPI3



一次面接



二次面接

WEB
面接



最終面接



内定

提出書類

①履歴書

- ・ 筆記試験申込み後、郵送

郵送先：ネッツトヨタ茨城 サンティーセンター

〒310-0852

茨城県水戸市笠原町1674-1

②卒業見込み証明書

③成績証明書

④健康診断書

適正検査

(**SPI3-U** : 大卒採用向け)

【試験内容】

- ・ **性格診断、基礎能力**
- ・ 65分間

【受験の流れ】

- ・ マイナビ、リクナビにて予約
- ・ 受験案内メールを受信
- ・ 履歴書を送付
- ・ 試験期間（約1週間）にWEBで受験
- ・ 1週間～10日前後で合否の案内

面接

①一次面接（店長）

- ・WEB面接

②二次面接（役員）

- ・WEB面接

③最終面接（社長）

- ・WEB面接

※操作方法

- ・スマホでOK
- ・メールで送られてきたURLからアクセス