

2013年12月5日

## 第4回「シトロエン セールスアドバイザー・コンテスト」 第5回「シトロエン エキスパートテクニシャン・コンテスト」を開催

プジョー・シトロエン・ジャポン株式会社(東京都渋谷区 社長:上野国久)は、全国のシトロエン正規販売店網である「シトロエン ディーラーネットワーク」のスタッフを対象とした「セールスアドバイザー・コンテスト」、ならびに「エキスパートテクニシャン・コンテスト」を下記の通り開催いたしました。

### 第4回「シトロエン セールスアドバイザー・コンテスト」

11月22日、プジョー・シトロエン・ジャポン アフターセールス・トレーニングセンター(東京都世田谷区経堂)にて行われた同コンテストは、シトロエンの製品とブランドの深い知識を持ち、かつ優れた接客スキルを持つ営業スタッフの育成を目的としており、今回はシトロエンブランドとして4回目の開催となりました。

当日は、全国のディーラーネットワークにおいてセールスを担当するスタッフの中から、シトロエン・セールストレーニングを終了し、販売実績およびセールステストの結果を考慮して選抜された4名のセールススタッフが参加しました。

当日は自動車工学の基礎知識に加え、シトロエンブランドや製品、ならびにフランスの歴史、文化に関する筆記テスト(30分)に続き、今年から新科目として追加されたE-mailテストが30分行われました。これはホームページ経由で試乗を申し込まれたお客様に来店を促進するメールを的確に作成し、iPad®で送信するもので、その後に行われたロールプレイではそのE-mailを見たお客様が実際に来店されるという設定で行われ、お客様のニーズやライフスタイルを理解した総合的な営業能力と幅広い知識に加え、iPad®ならびに顧客情報を管理するDFS(ディーラー・フォローアップ・システム)を駆使してのセールス力が問われました。

入賞者は以下の通りです。入賞者はセールス部門をリードしていく優秀な人材のみを対象とした“セールスアドバイザー”として認定されました。



優勝 相葉 淳一(シトロエン千葉)ノ右

準優勝 藤江 達也(シトロエン所沢)ノ左

## 第5回「シトロエン エキスパートテクニシャン・コンテスト」

11月13日、プジョー・シトロエン・ジャパン アフターセールス・トレーニングセンター(東京都世田谷区経堂)にて行われた同コンテストは、全国約50拠点のディーラーネットワーク(SSP、サービスポイントを除く)にてサービスを担当するメカニックを対象として行われ、シトロエンの技術知識だけではなく、作業品質や安全衛生管理など、技術部門に携わる人材に求められるスキルの向上とアフターサービス部門の中核となる優秀なメカニックの育成を目的としています。

同コンテストへの本年度の参加対象は、全国のシトロエンの正規販売店、シトロエン ディーラーネットワークの認定エキスパートテクニシャンで、フランス本国で開発された世界共通の能力評価ツール、「TEST FORCE」の成績に基づいて10名を選抜、続いて実技、学科試験により最終的に4名が決勝大会へと進みました。

決勝大会ではシトロエン車の構造やサービスに関する学科試験と、シトロエン C4、DS4、DS5、DS3 CABRIO の各モデルに関する商品説明、技術情報検索を審査する商品知識試験がそれぞれ60分ずつ行われました。また、実技試験ではDS3 CABRIOのトラブルシュートを題材として実車を使用した実技試験が行われました。実技試験では故障診断だけでなく、不具合症状の確認能力や情報収集能力、さらには作業姿勢や安全性について総合的に厳正なる審査が行われました。

同コンテストの入賞者は下記の通りです。



優勝 清水 良一(シトロエン福井)／左

準優勝 葉畑 敦士(シトロエン岐阜)／右 \* 敬称略

プジョー・シトロエン・ジャパンでは、今後も「セールスアドバイザー・コンテスト」ならびに「エキスパートテクニシャン・コンテスト」を通じて、シトロエン ディーラーネットワークでのさらなる人材育成を図り、セールス及びアフターセールスの質的向上を目指して参ります。