



2016年10月7日

アウディ ジャパン株式会社  
プレス問い合わせ 03 - 5475 - 6309  
<http://audi-press.info/>

お客様問い合わせ 0120 - 598106  
アウディコミュニケーション センター

## Audi セールススキルコンテスト 2016 を開催

- **顧客目線に立った接客技術の強化、顧客満足度の向上を目指し、全国から優秀セールスを選出**

アウディ ジャパン株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：斎藤 徹）は10月5日（水）、全国のアウディ 正規販売店の新車セールススタッフを対象に、顧客目線に立った接客技術の強化を目的とした、「Audi セールススキルコンテスト 2016」の決勝大会を開催いたしました。

このコンテストは、AUDI AG ならびにアウディ ジャパンが掲げるカスタマーディライトの実現に向けて実施されているもので、2014年に続いて今回で4回目を数えます。先に行われた地区予選大会では、全国の正規ディーラーから選抜されたスタッフが代表の座をかけて競技に参加。決勝大会に残った10名が日本一の座をかけて、日頃培った販売、接客スキルを披露しました。

アウディ ジャパン 代表取締役社長、斎藤 徹参加のもと、会場は国内最大級のショールーム アウディみなとみらい。リアリティのある実践さながらの競技となりました。

コンテストでは地区予選、決勝大会ともに住居、年齢、家族構成、趣味、現所有車などをプロフィールした5つのシナリオを用意。参加者はその1つに沿って地区予選大会では20分の制限時間内で、Audi A4 の購入を検討しているお客様の来店時のアプローチから試乗への誘導までを、決勝大会では、先のお客様が再来店したことを想定し、25分の制限時間内に購入を決意いただくことを目的としたロールプレイングでした。一連のセールスプロセスにおいて単に接客の技術を評価するだけではなく、いかに顧客のライフスタイルを把握し、ファイナンスやオプション、アクセサリ商品の提案など、親身になった的確な話題を提供することができたか、といった幅広い能力が問われました。

厳正なる審査の結果、オリジナリティのある提案をし、アウディチームとしてお客様を支える姿勢が高く評価された寺前和大（Audi 京都南）が優勝。以下2位田崎拓也（Audi 世田谷）、3位福家正尚（Audi 高松）の3名が表彰台を獲得しています。アウディ ジャパンはこうした活動を通して、今後もさらなる顧客満足度の向上に努めて参ります。

### 「Audi セールススキルコンテスト 2016」決勝大会結果

順位	氏名	店舗名
1	寺前和大	Audi 京都南
2	田崎拓也	Audi 世田谷
3	福家正尚	Audi 高松