

カテゴリー	業務	内容
基礎	☐ 就業規則	全てに目を通して理解している状態
	☐ 店舗・店内清掃	掃除マニュアルを理解し実践できる状態
	☐ 身だしなみ	清潔感のある身だしなみを保て、支社長からOKもらえている状態（整髪・しわ寄せ無・名札・靴は新品同様に維持する）
	☐ 1日の流れ把握	毎朝スケジュールを確認し、一日のやるべきことを実践できる状態
	☐ お出迎え	誰よりも早くお客様のもとへダッシュで行き笑顔でお出迎えできる状態
	☐ お見送り	お車が見えなくなるまで行う
	☐ 挨拶	お客様、出入り業者問わず出会う全ての方に自分から元気で明るい挨拶ができている状態
	☐ 電話対応	1コールで対応し、支社名・担当者名を名乗り1トーン上げて対応ができる状態
	☐ 車両検索	システムで管理NOor車台番号で検索できる状態
	☐ プライスの作成	車載プライスカード/車両紹介シートを印刷し適切な場所に設置できる状態
	☐ 展示場の把握・整理	車両配置を理解し、状況が分かるように札を取付し随時整理ができる状態
	☐ 在庫車両管理	BUDDICAナンバー取り付け、プライス・売約札の取り付けが正しくできる状態
	☐ クリーニング	商品車の基準を理解し、洗車業者（スタッフ）にやり直し指示が出せる状態
	☐ 車両画像撮影	撮影方法をマニュアルから習得し、ミスなく10台連続で支社長にOKもらえている状態
	☐ 車両画像撮影②	撮影データを縮小・帯挿入・画像フォルダへ保存がミスなくできている状態
	☐ システムへの画像登録	撮影した車両画像をシステム内にマニュアル通りに登録できる状態
	☐ 陸送業者対応	車体番号、ナンバー、該当車種の確認が適切にできる状態
	☐ 名刺交換	パディにOKもらえている状態
	☐ BUDDICAを理解	MVV・BUDDICAイズムを理解できている状態
	☐ ロコミ運用ルールを理解	ロコミの運用ルールを理解し、パディに説明しOKもらえている状態
	☐ X	実名顔出しでアカウント開設し、BUDDICAメンバーフォローする（営業職志望は入社条件ですので必ず）
	☐ 損害保険資格の受験申込	営業職志望メンバーはこの時点で申込完了している状態
	☐ クレームに対する理解	お客様・AA・ASKレームなどクレームが発生する事による会社に与える損害（事故など含む）
事務処理	☐ 入庫処理①	AA仕入れ入庫ができる（陸送代・車両代の原価登録まで）
	☐ 入庫処理②	買取仕入れの入庫ができる（査定システムから引用し、原価登録まで）
	☐ 下取車入庫の手順理解	下取車入庫の手順を理解し、適切に入力できる状態
	☐ 自社・抹消	一時抹消/自社の提出・自社後ナンバーの取り付け（封印）、書類登録システム見方と入力ができている状態
	☐ 車検証理解	車検証内容を理解し、記載情報を適切に理解できる状態
	☐ 必要書類と書類説明	名義変更に必要な各書類の説明ができ、車検証状態により必要書類が判断できる状態
	☐ 還付委任状	対象の都道府県別に用紙を印刷し、必要書類含めてパディに説明しOKもらえている状態
	☐ 自賠責承認請求書	使用用途と回収方法の理解ができている状態
	☐ AA/業販クレーム	過去の事例をマニュアルで確認し、損害を理解している状態
	☐ AA陸送依頼	陸送依頼→陸送費用の原価入力までできる状態
	☐ グレード検索	輸入車含め、パディの回答と一致している状態
	☐ カー辞典	SC/MCと装備からOPが判断できパディの回答と一致している状態
	☐ AA/業販売上	オークション/AS（オークネット等）や直接業販の売上処理ができる状態
	☐ 書類送付	AA・業販売成後の送付書類を理解し、実行できている状態
	☐ 書類送付処理	書類送付入力がシステムにできる状態
	☐ 業販の受付	入電～状態チェック～成約～書類送付までの流れが理解できている状態
	☐ 車両知識	メーカー・車名・装備・骨格名称・外板パネル名称・ボディータイプがパディに聞かれて回答できている状態
	☐ 装備名称	ナビ種類（地デジ・インチ数）含め、パディに【この名称は？】の問いに回答できる状態
	☐ 塗装計の使用法	塗装済みパネルの識別ができる状態
	☐ 展開図の理解	【この記号の意味は？】【この傷の場合、表記する記号をレベルは何？】の問いに正しく回答できる状態（10台連続正解すること）
	☐ 業販出品表下書き保存	AA出品表を見ながら受入表を作成し、下書きがシステムに作成できている状態
	☐ 掲載処理	業販・小売サイトへの車両掲載処理ができる状態（カーセンサー/グー/業販）
実践	☐ 掲載サイト消込作業	車両の掲載消込ができる状態
	☐ ワークフロー	経費・原価・振込相違議議が申請できる状態
	☐ 損害保険資格	試験に合格しIDを戸田エリアマネージャーに申告完了している状態
	☐ 査定士・販売士の試験申込	各協会へ試験の申込を完了している状態※申込開始前であれば漏れないようにサイボウズスケジュール登録をしておく。
	☐ 商談ロープレ	マニュアル掲載動画を視聴し、商談の流れを理解し実践できる状態
	☐ オートローン	自分の情報で仮審査ができる状態
	☐ BUDDICAバック	BUDDICAバックに付帯される自社サービスを理解し説明できる状態
	☐ 任意保険（見積～契約処理）処理	SJネットを使用して見積り～契約まで実施できる。その後保険会社へ書類提出処理（ペーパーレスの場合不要）
	☐ 任意保険（TODO/満期手続き）	SJネットの見方を理解し、TODOと満期手続きができる状態
	☐ パディの商談に同行（5回）	パディの商談に同行しサポート及び商談ができる／都度得た気づきや学びが店長へ報告できている状態
	☐ パディが商談に同行（5回）	パディが商談のサポート。パディにOKもらえている状態
	☐ 問い合わせ対応	HP/カーセンサー問い合わせに対して見積回答ができる状態
	☐ 査定	展開図作成（交換修理含め）・査定記号と評価点がパディと一致している状態
	☐ 保証書の見方	車検証・保証書より必要情報（ワンオーナー・レンタカー・メーター交換等）が識別できる状態
	☐ 査定用撮影	アプリのデモ通りに画像登録できている状態
	☐ 査定アプリ	車検証読み込みから一人で全て登録しパディのOKがある状態（保証書含め走行確認の重要性）
	☐ 査定システム	商談管理、査定登録、査定予約が管理できる状態
	☐ 売買契約書の理解と作成	約款含め、理解し空白なく記入を行いパディ相手に説明しOKもらえている状態
	☐ 所有者死亡案件の書類	マニュアルを理解している状態
	☐ 所有者以外への代金振込	マニュアルを理解している状態
	☐ エクストリーム理解	見積もり・注文書・顧客登録・原価登録・買掛・支払い・入金・整備BP/各種操作ができる状態
	☐ 残債照会/所有権解除	実際に一人でできる状態
	☐ 振込依頼	パディもしくは自身の買取車両の残債調査、振込依頼ができる状態
	☐ 受け入れ/ASアップ	パディ契約分をひとりで受け入れし、アップ報告までできる状態
	☐ 売掛/入金の確認	売掛マニュアルを確認している状態
	☐ 小売見積作成	在庫にある車両5台分を使い、見積が作成できる状態（パディがお客様役になり、OPなど購入条件を伝えて正しく印刷できる状態）
	☐ 小売契約手続き～入金確認方法	
	☐ 小売契約処理	パディ契約分を一人で注文書処理～納車準備段取り～整備/登録依頼～納車準備までできる状態
	☐ 納車	パディ契約分の納車前最終確認ができる状態（車検証セット/ETCセットアップ/洗車確認/車検ステッカー類/電装品確認）
	☐ 新人研修へ参加	やり方・あり方を理解し実践できていることをパディにOKもらえている状態