

<12月～2月に開催するACセミナーをご案内します>

※以下のURL、または右記の二次元コードよりお申込みください
<https://forms.office.com/r/7SxQzexPA8>



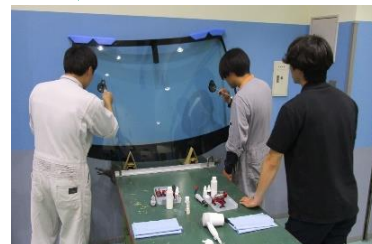
自動車ガラスリペアセミナー

申込期限：11月28日

～自動車ガラスのリペアをマスターしよう！～

- ・自動車ガラスリペアは工具さえ揃えば始められ、内製化により売上拡大が期待できるビジネスです。
- ・ガラス修理は細かな作業であり、作業を繰り返し技術を身につける必要があります。
- ・本セミナーでは理論を学んだ上で、経験豊富な講師が自動車ガラスリペアのコツを教えます。

※講師：生駒商事株式会社



カリキュラム

1日目 13:30～ / 2日目 ～15:00

- 1日目
- <座学>
 - 1. ガラスリペアについて／工具の説明
 - <実習>
 - 2. トレーニングパネルによる実習
 - 3. 実車による実習

対象者

- ・未経験者および初心者の方
- ・ガラスリペアのスキルを身につけたい方

開催日

2日間 (2025/12/18～19)

会場

三井住友海上千葉研修所

受講料

AC会員 34,000円
AC会員以外 44,000円

事故車見積セミナー(実践編)

申込期限：12月26日

～精度の高い見積技術をマスターしよう！～

- ・機械見積コグニセブンによる精度の高い事故車修理見積書の作成を学びます。
- ・実際に機械見積を行い、損傷診断に誤りや漏れがないかを確認します。



カリキュラム

1日目 13:30～ / 3日目 ～15:00

- 1日目
- <座学>
 - 1. 損傷診断・修理技法
 - <実習>
 - 2. コグニセブンでの見積
 - 3. 見積実習Ⅰ - 損傷診断／個人見積作成／見積作成／解説
 - 4. 見積実習Ⅱ - 個人見積作成／グループ討議／見積作成／解説
 - 5. 見積実習Ⅲ - 個人見積作成／見積作成／解説

対象者

見積経験1年以上の方、または事故車見積セミナー(基礎編)受講の方

開催日

3日間 (2026/1/21～23)

会場

三井住友海上千葉研修所

受講料

AC会員 35,000円
AC会員以外 45,000円

福岡開催

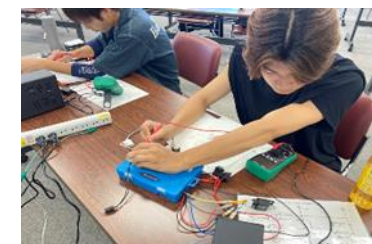
リニューアル

電気回路の基礎セミナー

申込期限：1月9日

～故障診断のファーストステップ～

- ・「電気は苦手だなあ」、「電気は見えなくて分からない」など電気回路の診断に不安をお持ちではありませんか？
- ・このセミナーではヘッドライト回路をイメージした電気回路模型(リレー回路)、およびサーキットテスターを用いて、基本的な電気の流れから故障の診断の方法を実習を通じて学びます。
- ・このセミナーを理解することが電気回路診断のファーストステップとなり、今後に応用できるようになります。



カリキュラム

10:00～16:00

- 1日目
- 1. 電気回路図(リレー回路)で電気の流れを理解する
 - 2. サーキットテスターを使用した実測
 - 3. 断線の診断
 - 4. 単体部品の点検
 - 5. 接触不良の診断
 - 6. ショート(短絡)の診断
 - 7. 確認テスト

対象者

- ・電気が苦手な方
- ・これから電気回路について学びたい方

開催日

1日 (2026/1/27)

会場

あいおいニッセイ同和自動車研究所
福岡校

受講料

AC会員 7,000円
AC会員以外 9,000円

<12月～2月に開催するACセミナーをご案内します>

※以下のURL、または右記の二次元コードよりお申込みください
<https://forms.office.com/r/7SxQzexPA8>



福岡開催

売上向上につながる提案型販売スキルアップセミナー

申込期限：1月30日

～お客さまの潜在ニーズを引き出す実践的な販売手法を習得する～

- ・お客さまが欲しい商品を販売できれば、お客さまに喜ばれ、整備工場の売り上げも伸びるはず。しかし、「販売方法がわからない」、「販売は苦手」「このやり方で良いのか？」など不安に感じている方も多いのではないのでしょうか。
- ・このセミナーでは、提案型販売の基本から、お客さまに『この商品を買いたい!』、『買って良かった!』と認めていただける提案型販売スキルを、経験豊富な講師によるデモンストレーションやロールプレイングを通じて実践的に習得し、売り上げアップに貢献するスキルを身につけることができます。



カリキュラム

10:00～16:00

1
日

<座学・デモンストレーション・演習>

1. 会話からお客さまニーズを把握する方法
 2. 購買意欲を高める三段階説明手法
 3. 商品販売に繋がる効果的なクロージング方法
- <演習>
4. 総合ロールプレイング

対象者

アフターサービス商品および車両販売の機会がある全てのスタッフの方

開催日

1日(2026/2/17)

会場

あいおいニッセイ同和自動車研究所福岡校

受講料

AC会員 6,000円
AC会員以外 8,000円

大阪開催

売上向上につながる提案型販売スキルアップセミナー

申込期限：1月30日

～お客さまの潜在ニーズを引き出す実践的な販売手法を習得する～

- ・お客さまが欲しい商品を販売できれば、お客さまに喜ばれ、整備工場の売り上げも伸びるはず。しかし、「販売方法がわからない」、「販売は苦手」「このやり方で良いのか？」など不安に感じている方も多いのではないのでしょうか。
- ・このセミナーでは、提案型販売の基本から、お客さまに『この商品を買いたい!』、『買って良かった!』と認めていただける提案型販売スキルを、経験豊富な講師によるデモンストレーションやロールプレイングを通じて実践的に習得し、売り上げアップに貢献するスキルを身につけることができます。



カリキュラム

10:00～16:00

1
日

<座学・デモンストレーション・演習>

1. 会話からお客さまニーズを把握する方法
 2. 購買意欲を高める三段階説明手法
 3. 商品販売に繋がる効果的なクロージング方法
- <演習>
4. 総合ロールプレイング

対象者

アフターサービス商品および車両販売の機会がある全てのスタッフの方

開催日

1日(2026/2/19)

会場

三井住友海上大阪淀屋橋ビル

受講料

AC会員 6,000円
AC会員以外 8,000円