

10月29日、全石連様の燃料供給担い手確保事業の一環として「中古車査定研修」をJU埼玉様の会場をお借りし、埼玉石商様組合員(SS関係者)15名の皆様に実施させていただきました。

講師を務めた当法人の峯島は「コロナ禍で3密を避ける移動手段として、値ごろ感のある中古車の需要が高まっている」と指摘。座学と実習を通じて査定手順や部品の着歴の見分け方、キズとへこみの違いなどを解説しました。

そのうえで、「ビジネスチャンスと思ったら商機を逃さず、中古車販売に積極的に乗り出してほしい」と促しています。

今回の開催では、経営者層の参加者が多かったこともあり、「市場動向とビジネスチャンス」の講義に対する質疑が多く、また今後のビジネス展開・研修相談にまで発展しています。

今回は定員を超える応募があったため、同内容の研修を11月10日にUSS埼玉様でも実施させていただきました。



この研修の様子は、業界紙「ぜんせき」にでも紹介されました。

