

【2019夏のインターンシップ 5日間コース】～営業体験コース～

日付	項目・内容	学生振り返り
1日目 9/2(月)	オリエンテーション／事前研修 ・営業レクチャー	<ul style="list-style-type: none"> ・企業図鑑の掲載を企業に勧めに行くことは本当の営業活動になるのでワクワクします。 ・今まで、自分の考えをしっかりと持つことがなかったので、自己表現を通じて自分を確認し、さらにグループワークでみな考えを聞くことで知見を広げられました。自己理解を深めることで自分の考えをもつことにもつながるので、さらに自己理解を深めていきたいです。 ・キャリア意識形成では、キャリアは経歴だけでなくこれまでの経験もキャリアだと知りました。また、働くことで支払う税金で社会貢献できていると知りました。
2日目 9/3(火)	企業リサーチ ・地域企業リサーチ ・見込企業リサーチ	<ul style="list-style-type: none"> ・企業リサーチをして気づいたことは、大手企業の情報に埋もれてしまい、隠れた企業を見つけるには情報が少なく難しいと感じたことと、企業が一番売りにするものだったり一番心がけていることは必ずあるということ。それぞれの魅力を見つける力も養っていきたい。自分のプレゼン時に出る癖がわかったので直していく。 ・自分のプレゼン力が欠けていることに気づきました。欠点としては、簡潔に物事を話すことができないことと、論理的に話せない点です。社会に出ると発表する機会が増えてくるのでしっかり準備を行うようにしていきたいです。企業リサーチでは、新聞の中から情報を抜き出す難しさ、選び出すための明確な理由を見つけるのに苦労しました。普段は、自分の興味の中で情報を得ていたため、他分野からでもしっかり分析力をつけています。 ・受講前は、企業側というより、学生視点で考えを述べていましたが、商材は企業に売れるものなので企業側視点でメリットを考えることができました。 ・企業にどうアピールするかという今まで考えたことのなかったテーマだったので、おもしろかったです。実際に、発表した時はとても緊張したのですが、メンバーから声が出ていたと言われてうれしかったです。 ・今まで人前で話すことがなかったため、上手く話せませんでした。話したいことを上げることはできても、それを要約して人に話すのはまだまだ力不足を感じました。営業職は思いを伝えることで成り立つ職業です。苦手な部分を見つけたので、残りのインターンシップで自分の考えを的確に相手に伝えられるようにしていきたいです。 ・プレゼンテーションでは、ボードを使って説明しようとしたが詰まってしまったのが反省点です。しかし、大学のゼミで日頃からプレゼンを行ってきたことで聞きやすくハキハキと自然に行っていたのは積み重ねが着実に自分の力になっていたのだと実感できてよかったです。
3日目 9/4(水)	企業リサーチ／企業アプローチ準備 ・DM、メール、電話など ・企業見込度ランク付け	<ul style="list-style-type: none"> ・実際に営業を体験したこと(あいさつ、企業の社員の方との話し方・雰囲気を感じることができた)がよい経験になりました。日頃から意識しておくことが本番に強くなる“慣れる”ということに繋がると思いました。 ・企業アプローチをして企業の方と話す機会があり説明をしましたが、いざ本番で話そうとするとうまく話せず伝えたいことを100%伝えることができずに営業、社会人として伝えることの難しさを実感しました。 ・自分が一番成長したと感じられたのは、人前に話すことに慣れてきたことです。 ・企業向けチラシを作成するのに、情報量は多すぎず少なすぎずを意識して一目で関心を引くチラシ作りを心がけました。そのかいあり、シンプルにかつインパクトの残るチラシを作成することができたことはよかったです。 ・普段なかなか使わない言葉遣いに苦戦しました。
4日目 9/5(木)	企業アプローチ ・営業体験 ・未来予想図作成(業界・企業)	<ul style="list-style-type: none"> ・営業体験を通じて、飛び込み営業の失敗と成功を学べたので良かったです。話初めの印象掴みはとても大切だと感じました。自分がどういうところで緊張するのか、またどういうところが苦手なのか気づきました。これらを今後の就活をする上で直していきたいし、強みにしていきたいです。 ・企業へのアプローチで、電話に出てもらえなかったり、営業の話を断られてしまったり、上手に内容を伝えられなかったりしましたが今回のメインということでいい体験ができたと思います。 ・実際にある企業へ営業へ行ってみたら、相手が好意的でなく、それが初めてだったので、上手に話すことができなかったです。ほかの企業にも訪問した際、営業が上手にできなくてもそれはいい経験になったと言って頂いた。就活のアドバイスもたくさんいただきとても貴重な体験になりました。 ・営業というのは、あまり相手にされないまま終わってしまうこともあることを実際に体験して学ぶことができたので、いい経験になりました。 ・電話でアポ取りを行いました。最初は断られていましたが、事前に用意したいろいろなパターンの返答例を使用して話を進めることでお話し時間を設けてもらうことができました。実際の訪問では、短い時間の中でなんとか企業図鑑の特徴を伝えることができよかったです。他の企業へ訪問した際は、時間もたくさんいただき、丁寧に説明することができてよかったです。 ・アポがあるとなしとは緊張が全然違い、両方とも経験できたのはとてもよかったです。
5日目 9/6(金)	事後研修 ・自己分析ワーク「レゴ® シリアスプレイ®」 ・社会人基礎力チェック ・成長ベスト3(自分・チームメイト)	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップの振り返りで、実際に再現することで他のメンバーからのアドバイスやメンバーよりもできていた点が的確にわかりました。 ・営業体験の振り返りを再現して、良かった点、悪かった点、できなかった点を挙げたのですが、自分が思っていたよりもいい点が少なく残念でした。その後全体意見交換で自分は気づかないようなことを他のメンバーがいろいろ出してくれてその意見を反映したうえで再度営業体験を行ったところ、最初よりも大幅に自分の中で余裕ができたのが今後に繋がることだと思います。 ・レゴ®では、1日目と比べて作品に対する説明力が上がっていると実感できました。営業のいいところは、人と関わる機会が多いので常に吸収や成長に繋がられたことです。頭で何十時間考えたり調べるよりも実際の経験で得られるものには比べられないと思います。とても貴重な体験でした。 ・他人の目線から意見を聞くことで、気づけなかったことにも気づくことができました。 ・レゴ®では、自分が大切にしていることを他者に伝えることで自己理解することができました。営業インターンシップとして、実際の企業に訪問することができ、企業図鑑の魅力が少しでも伝わればよいと思いました。

2019.9.25