

インターンシップ カリキュラム

| | |
|------------------|--|
| 事業所名 | 株式会社スズキ自販岩手 |
| プログラムタイトル | 「自動車営業」を知りながらスキルを身につける！3daysインターンシップ |
| 学生に常に念頭においてほしいこと | 単なる「仕事体験」だけでなく、「自己理解」や「スキルアップ」も目的としたインターンシップとなります。 |
| 目指すゴール | 「スキルアップ」や「仕事体験」を通じて、自らの「キャリア」に活かせるインターンシップにしよう！ |

| 日 程 | 実務体験内容 | |
|--|--|---|
| | 午 前 | 午 後 |
| 第1日 2月16日(水) 始業 10:00 終業 16:00 | 「キャリア構築」をしよう！ インタロダクションとしてインターンシップに臨んでいただくにあたって「意識」していただきたいこと、また注意点等を確認いただきます。そして、インターンシップを行う目的や就職活動を行う道筋を考えていく「キャリア構築」の時間とします。 | 社会人に求められる「聴き方」を身につけよう！ 就活時に学生に求められる「コミュニケーション能力」、これは社会人になっても求められます。しかし、学生の考えるものと社会人として求められるものには乖離があることも。社会人に求められる「コミュニケーション能力」を理解しつつ、まずは「聴き方」を身につけることから始めましょう！ |
| 第2日 2月17日(木) 始業 10:00 終業 16:00 | 伝えるための「聴き方」を身につけよう！ 初日に行う「聴き方」をより身につけていきましょう。午後に行う「伝え方」を円滑に行うために聴く「中身」を整理しつつ、その聴き方を高めるトレーニングも行います。 | わかりやすい「伝え方」を身につけよう！ 初日から行ってきた「聴き方」の目的は、「伝える」ためにあります。相手が求めていることを伝えるにはどうすればいいのか、そのポイントを理解しつつ実際に「伝える」トレーニングも行います。 |
| 第3日 2月18日(金) 始業 10:00 終業 16:00 | 「自動車営業」の仕事を理解しよう！ インターンシップの目的でもある「仕事理解」を達成する1日として、午前中は「営業」という仕事自体について、そして「自動車営業」という仕事への理解度を高めましょう。「自動車営業＝クルマを売る仕事」というイメージを持たれますが、実はそれ以外にも様々な仕事がある…そんな仕事への理解度を高める内容を行います。 | 「商談」を体験しよう！ 自動車営業の仕事の1つである「商談」を、現役営業スタッフがお客様役となって体験いただきます。実際に商談が行われるショールーム、また商談時に利用しているツールを活用しながらの商談体験です。「自分の意思を相手に伝える」という面接にも通じるような体験を行いつつ、2日間で学んだ「聴き方」「伝え方」という点でのフィードバックも。今後の就職活動にも活かせる体験をご提供します！ |
| | | |
| | | |

* 体験内容、時間は業務の都合により一部変更されることがあります。