



## インターンシップ カリキュラム

事業所名	日新スズキ販売株式会社
プログラムタイトル	全国トップ10営業から学ぶ！営業スキル習得プログラム
学生に常に念頭においてほしいこと	営業力とは、どの職種に就いたとしても生かされる汎用的な能力です！
目指すゴール	スズキグループ全国4000人の中で、トップ10に入った営業マンからスキルを学ぶ

日 程	実 務 体 験 内 容	
	午 前	午 後
第1日 9月8日(月) 始業 14:00 終業 16:00		◆オリエンテーション ・自動車業界に関するレクチャー ・会社概要説明
第2日 9月9日(火) 始業 14:00 終業 16:00		◆商品体験 ・スズキ車の実車説明、試乗 ◆営業スキルレクチャー(座学メイン) ・お客様のニーズ把握の仕方 ・商談の組み立て方 ・説得力を増す話し方
第3日 9月11日(木) 始業 14:00 終業 16:00		◆商談ロールプレイング ・学生が営業役、弊社社員がお客様役となり、商談のロールプレイングを実施 ◆フィードバック ・全国トップ10営業マンから、学生一人ひとりにフィードバックを実施
第4日 月 日( ) 始業 : 終業 :		
第5日 月 日( ) 始業 : 終業 :		

\* 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。