

(別紙 12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

| | |
|---------------------|---|
| 実習企業・機関 | 山形パナソニック株式会社 |
| 実習期間 | 平成 29 年 8 月 21 日 ～ 平成 29 年 8 月 25 日 |
| 学生氏名 | 中山 亮 |
| 実習プログラム | <p>山形パナソニック株式会社コンシューマー事業部と電建事業部での営業同行</p> <p>AM 8:15 出社</p> <p>AM 8:20 ラジオ体操</p> <p>AM 8:30 朝礼</p> <ul style="list-style-type: none">・社歌 1 番の斉唱・社是と信条、交通安全の誓いの暗唱・交通安全実績報告・諸連絡 <p>AM 8:40 各部署内での連絡交換</p> <p>AM 8:45 各自の事務処理などのデスクワーク</p> <p>（インターン生は作業などがなければ、カタログに目を通すなどして待機）</p> <p>AM 9:00 営業同行開始</p> <p>（昼食など、昼休みは各自に裁量権があり、営業職の者のほとんどは、外食で済ませている。）</p> <p>PM 1:00 営業同行再開</p> <p>PM 4:20 営業終了 日誌などの記入</p> <p>PM 5:00 帰宅（当日の業務などで、多少のズレあり）</p> |
| 学び・気づき (300 字程度) | <p>今回、営業同行のインターンシップを選んだ理由は、私自身がもともと営業職に対して関心があったことが挙げられる。現在、どの会社においても終身雇用は難しい時代になってきている。そのため、自分のキャリアのスタートアップとして考えた場合、マニュアルで学んでいくよりも、営業職として直接人との関わりをもって学ぶことの方が、圧倒的に知識として身に付くのではないかと考えているからである。</p> <p>そうした中で、今回のインターンシップを通じて、学んだことは大きく分けると 2 点あげられる。1 つ目は営業として重要な交渉の際にいかにキーマンとなる人間とのコミュニケーションがとれるかについて、2 つ目は限られた枠の中でどのように自身の付加価値を創造するかといった点である。</p> |

| | |
|--|---|
| <p>今後に向けた 抱負 (200字程度)</p> | <p>今回の実習では、営業だけでなく、これからの就職活動を行っていく中で、他者と比較されていく中で自分をいかに売り込んでいくか、自分にどのような付加価値を付けられるかなどについて、今回のインターンを通じて改めて考える良い機会になったと感じている。今後、就職活動を行う中でも、自身の付加価値の創造を行っていくことや相手との信頼関係を築いていくためのコミュニケーション法など、学んだことを活かしていきたいと考えている。</p> |
| <p>インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)</p> | <p>山形パナソニック株式会社は、パナソニック製品を取り扱う会社の中でも、国内には数社しかない地域を専門とした会社である。その為、山形県内を対象として、重点的に地域にあった販売方法や、商品などを販売していくことができる。そのため、営業マンの裁量権が非常に強く、各地域の販売傾向などから独自に販売に関する提案を行うことができることも、非常に魅力的であると感じた。</p> <p>また、地域密着型の企業でもあるので、祭りや清掃活動などのイベントを通じて、地域住民もしくは地域の企業との関りが非常に強く持てる点が魅力であると感じた。</p> |
| <p>写真 (1～3点)</p> | |