

(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	株式会社南東北クボタ
実習期間	平成 29 年 3 月 6 日 ～ 平成 29 年 3 月 10 日
学生氏名	森山拓哉
実習プログラム	営業活動 工場見学 展示会
学び・気づき (300字程度)	インターンシップ1日目、2日目で営業活動を行いました。1日目はお客様へチラシ配りをしながら展示会へ来ていただくことが目的でしたが、うまくお客様へアプローチを書けることができず苦戦していました。2日目はその反省を活かしお客様に来て頂けるように展示会について勉強し、具体的な説明をしながら営業活動を行うことができました。 初対面ということでも緊張してうまく会話を進めることができず短いやりとりになってしまいました。担当の上野様は雑談をまじえながらお客様と近い距離関係で接しており、営業活動に必要なポイントだと教えて頂きました。
今後に向けた 抱負 (200字程度)	インターンシップを通してお客様とのコミュニケーションの重要性を感じました。サービスを提供する側として企業のことや企画について勉強しお客様へ提供する努力が必要であると感じました。今後はアルバイトや就職活動にこの経験を活かしていきたいと考えています。
インターンシ ップをして気づ いた、実習先の 魅力 (300字)	展示会は限られた時期でしか行われていないため、インターンシップで実際に展示会に参加することができたのは貴重な体験でした。用途に応じて商品を陳列しますが、その見せ方しだいでお客様が受ける印象が変わってきます。私も一区画を任せられましたが、お客様に興味をもっていただけるようにどうすればいいか苦労しました。 営業活動や展示会準備では自分のできる範囲での提案はすることができます。自分の考えを主張することは大切だと思うのでできる限り提案はすべきだと思いました。
写真 (1～3点)	