

インターンシップ実習感想文

私は8月19日から23日の5日間、富士ゼロックス群馬株式会社のインターンシップ実習に参加しました。富士ゼロックスは複合機を中心とし、お客様のニーズに合わせ様々な商品を提供しています。私が富士ゼロックスのインターンシップに参加しようと考えた理由は、卒業後営業職に就こうと考えているので、営業職がどのような職なのか実際に体験したいと考えたからです。私たち計8名のインターン生が5日間のケーススタディによって体験した内容は富士ゼロックスが提供するソリューション営業です。ソリューション営業というのは、営業マンが、取引先の会社と同じ目線で問題を捉え、問題を共有し、そして問題を解決していこうとする営業活動のプロセスのことを言います。この営業プロセスを経験し、私は印象に残っている言葉があります。それは、「商品、モノは後から付いてくるものです」という担当の方のアドバイスです。私たちインターン生は、営業職はとにかく商品を売らなければいけない、という先入観から離れられず、どのようにして売るかということばかりに考えが向いていました。営業活動をする上で重要なことは、私たちが何を売りたいかというのは二の次で、まず、お客様のニーズを知ること、どのようなことに困っているかを聞き出すことができるかが1番重要だということ学びました。そして、お客様が困っていること、お客様が問題だと認識していることに対して、解決のお手伝いができる商品を営業マンが提供する、これが営業マンの原点であると感じました。この営業プロセスを経験して営業職に必要なと感じたこと、学生の私たちに足りないと感じた能力が、聞く力というコミュニケーション能力です。お客様に営業訪問をし、問題を共有していく中で、お客様がどこで認識している問題を話してくれるかは分かりません。そして信頼を得ながら聞き出して行かなくてはなりません。営業マンが考えてきたことを一方的に話しているだけではお客様のニーズを知ることにはできず、いかにお客様に話してもらいか、そのための聞く力というコミュニケーション能力がとても重要だと感じました。

インターンシップ実習を通して、営業職についてはもちろん、これからの就職活動についてのアドバイスもたくさん頂きました。これもインターンシップ実習生を受け入れ、ご指導頂きました富士ゼロックス群馬の皆様、他のインターンシップ実習生7人のお陰と心から感謝しています。営業職に就こうと考えている方、営業職に興味がある方は是非、富士ゼロックス群馬のインターンシップに参加してみてください。温かい社員さんと頼もしい仲間が迎えてくれることと思います。