



会社組織の仕組み・社会人について真剣に学べる 5DAYS!

<インターンシップ概要>

当社のインターンシップでは、教育現場において最新の AV・IT 機器のシステムがどのように有効活用されているのか、当社の事業内容が教育現場とどう関わっているのかお見せします。

営業体験では官公庁ビジネスについて知るチャンスです。またこのインターンシップでは、実際に得意先を訪問します。カスタマーエンジニアであるサポート課と同行し、販売からサポートまでトータルで提案出来る強みもお見せします。

当社の行うコンサルティング営業がどう教育現場の質の向上に役立っているか、また会社が地域にどう貢献しているのかを感じてください。研修を通じて仕事の意義・目的、その為に社会人として必要なスキルが何かを学べます。

<受入方針>

当社のインターンシップの目的

- ・営業体験をしてもらうことで、当社のコンサルティング営業に興味を持ってもらう
- ・地域社会への貢献
- ・インターンシップを受け入れることで社内の活性化・人材育成の場

当社が学生に求めるもの

- ・目的を持った就労体験を行うこと
- ・単位取得目的ではなく 営業体験し、今後の就活に活かすこと
- ・インターンシップの場を活かし、積極的なコミュニケーションを図ること

<実施内容>

1. 当社についての説明（会社概要・業務内容など）
2. 代表からの講和
3. 求められるスキルとは
4. 各部署の業務体験
5. 同行
6. 振り返り、まとめ

<通勤手段>

- ・電車、バス（山口線山口駅より徒歩 3 分）
 - ・自転車通勤可、マイカー通勤不可
- ※交通費支給なし

<実施日>

学校の夏休み期間中の 5 日間。日程は相談に応じます。 ※希望に添えない場合もございます。

<応募方法>

山口県インターンシップ推進協議会にお申し込みください。

<ISに参加した学生様のコメント>

今回、このインターンシップを通して BtoB の企業は物が売られるまでどのような流れとなっているのかを知りたいと考えていた。社員の方々のお話や、提案書などを見せて頂く中で、いかにお客様の要望に沿った形で自社の強みを入れる仕様とすることが大切だということ学ぶことができ、BtoB のことを深く理解することができた。



営業体験：入札案件の見積作成



サポート課体験：PC 納品体験