

インターンシップで営業活動を実体験！
営業ロールプレイング インターンシッププログラム
及びコンサルティング ご提案資料



インターンシップ実施企業数

新卒採用を実施している企業のうち、

2020年度	94.8%
2019年度	95.0%
2018年度	89.4%

株式会社リクルート 運営サイト「就職未来研究所」より

◎ インターンシップの平均参加社数は4.53

◎ 採用ツールとしてインターンシップは定着

→採用活動とインターンシップの力配分は7 : 3に

株式会社リクルート 運営サイト「就職未来研究所」より

少子高齢化
売り手市場

社内外の価値観と
人口構造の変化

就業環境の変化

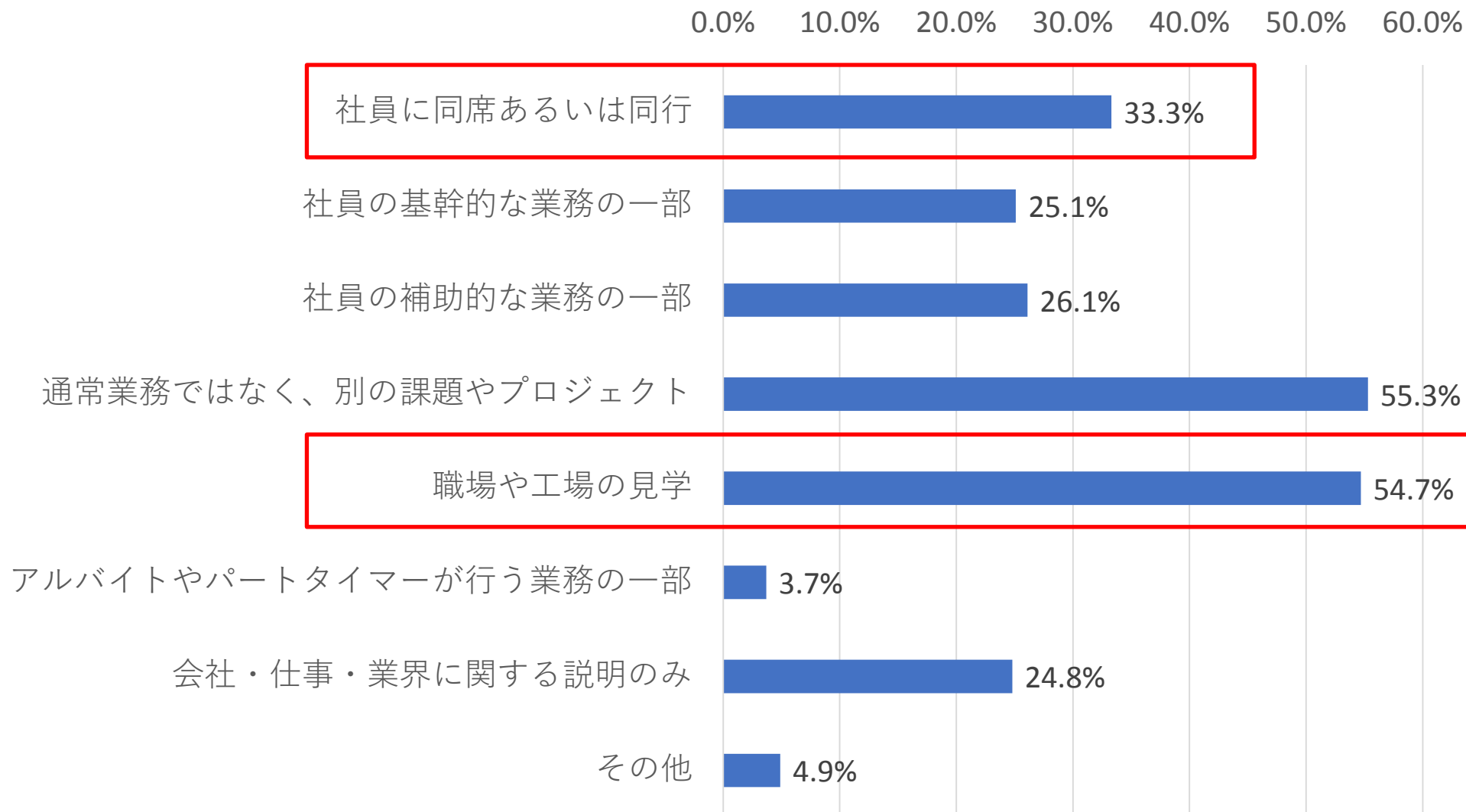
採用競争激化、営業職の**ミスマッチ解消**が重要課題に

インターンシップをミスマッチ解消の機会として積極活用したい！

しかし守秘義務、安全配慮などインターンシップのプログラムに円業現場の協力を得るのが難しい

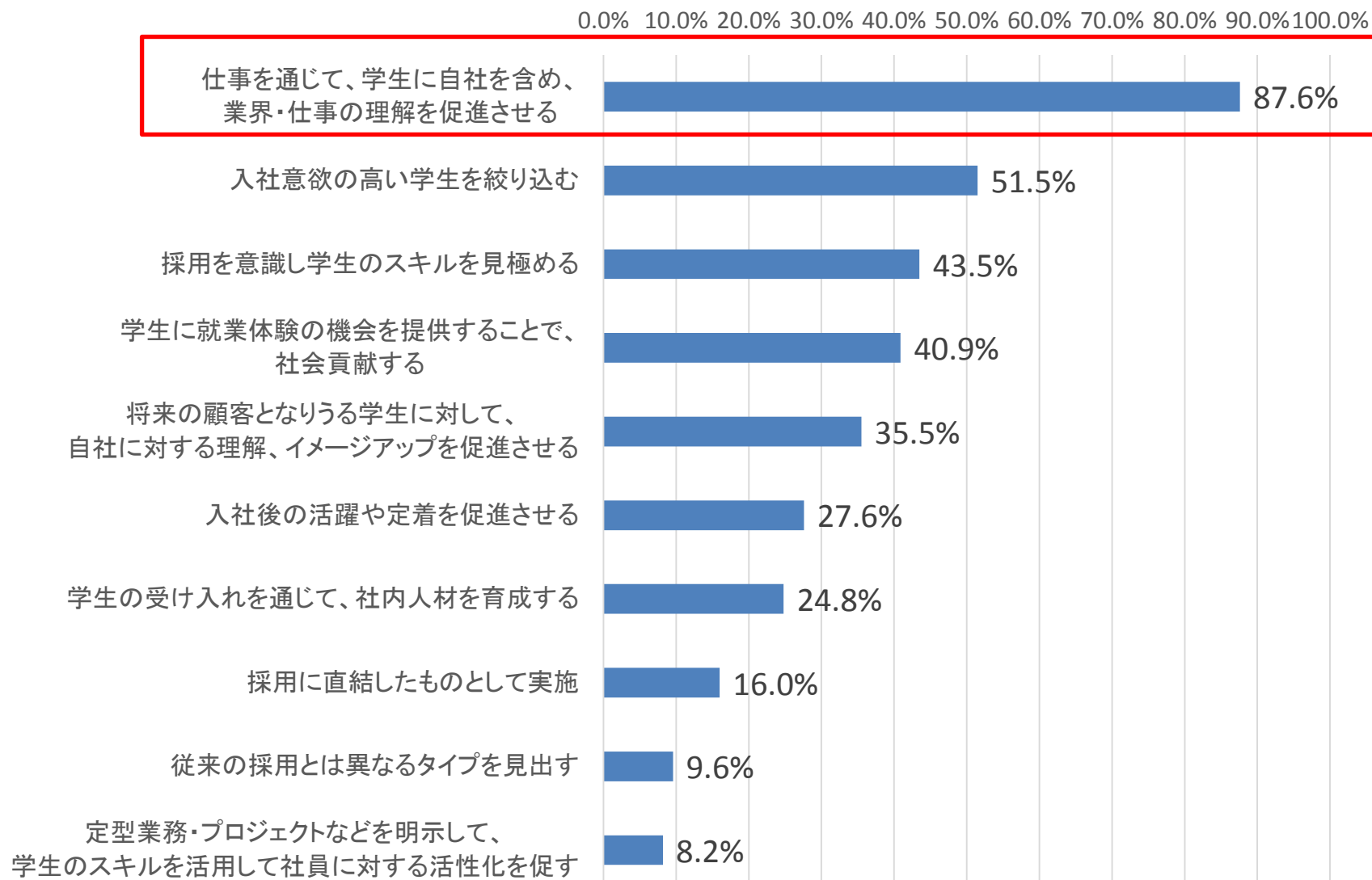


◎プログラム内容は「職場や工場の見学」「社員に同席あるいは同行」が増加



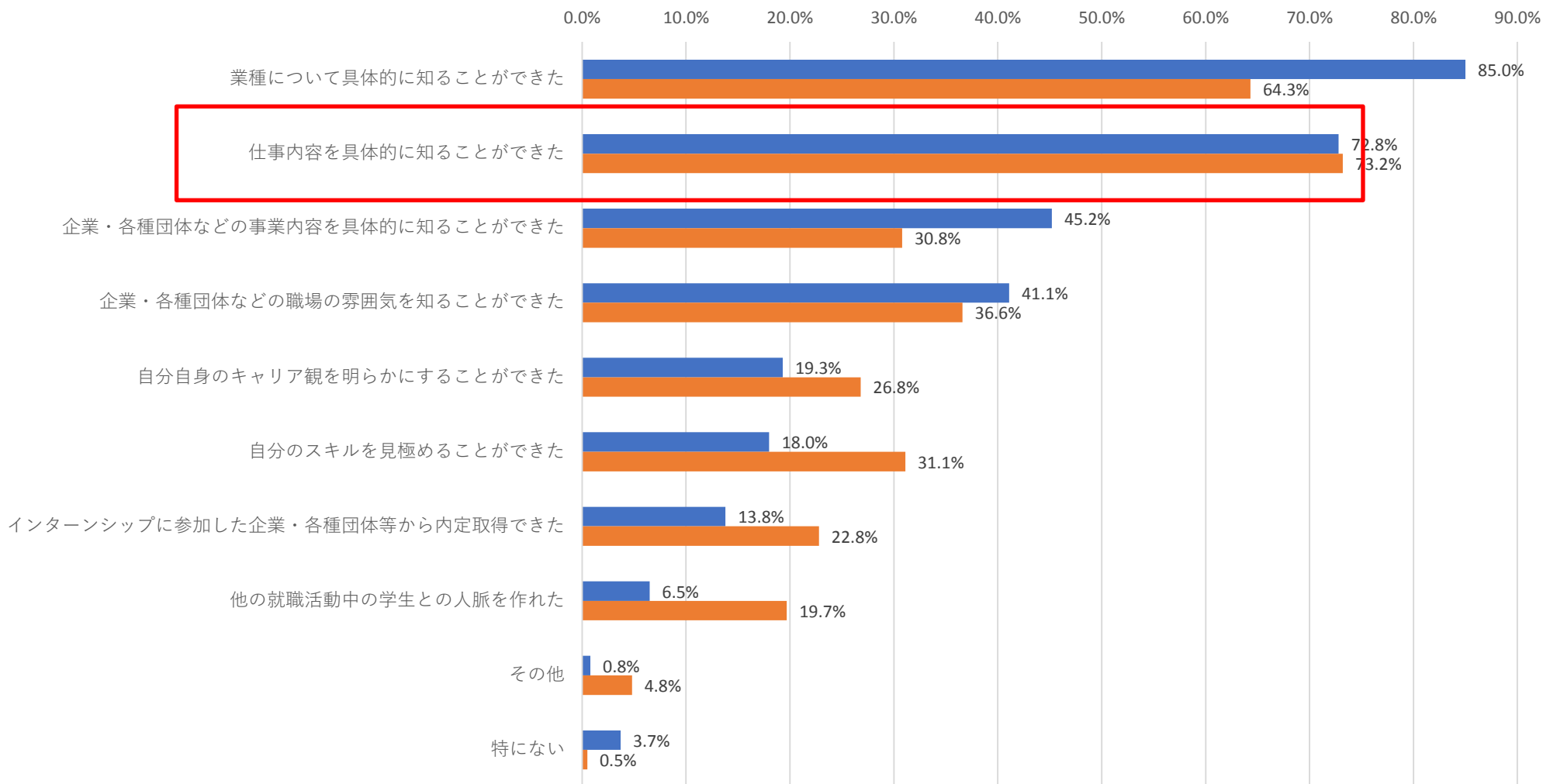
株式会社リクルート 運営サイト「就職未来研究所」より

◎ 企業側のインターンシップの実施目的は「業界・仕事の理解の促進」がトップ



株式会社リクルート 運営サイト「就職未来研究所」より

◎ 学生側が参加してよかったこと



株式会社リクルート 運営サイト「就職未来研究所」より

◎ その一方でこんな不満の声も…（オンライン、対面 混在）

- ・ワークが実際の仕事内容とは大きくかけ離れていたため、働くイメージは掴めなかった
- ・ワークを行ったがフィードバックもなく、社員の方との交流もなかった
- ・学生同士の交流が少なかった
- ・一方的な講義形式で聞いていてつらかった
- ・PCかスマートホンで参加可能とのことだったが実際はPC前提だった
- ・対面で行われたが、オンラインより充実感のない内容であり残念だった
- ・説明会との違いが分からなかった、インターンシップという名の会社説明会だった
- ・インターンシップ用の内容という印象が強く、仕事の全体像までは分からなかった
- ・説明が専門用語だらけで分からなかった
- ・休憩が少なかった
- ・オンラインの不具合対応が行き届いていなかった
- ・交通費が支給されるとのことだったが実際にはなかった

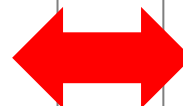
**学生は結構厳しい目でインターンシッププログラムを評価している！
また、「なるべく本当の仕事に近いもの」をインターンシップに求めている！**

【就活生の期待】

- ・自分の営業適性確認
- ・営業の仕事を理解する機会
- ・業界、会社を知る機会
- ・職種を知る機会

【企業側の期待】

- ・自社、業界への理解促進
- ・採用活動の補助、母集団形成
- ・採用精度の向上
- ・ブランディング



【就活生側の結果】

- ・研修ゲームや新規事業立案ワークばかりでその会社の営業の仕事をあまり理解できなかった

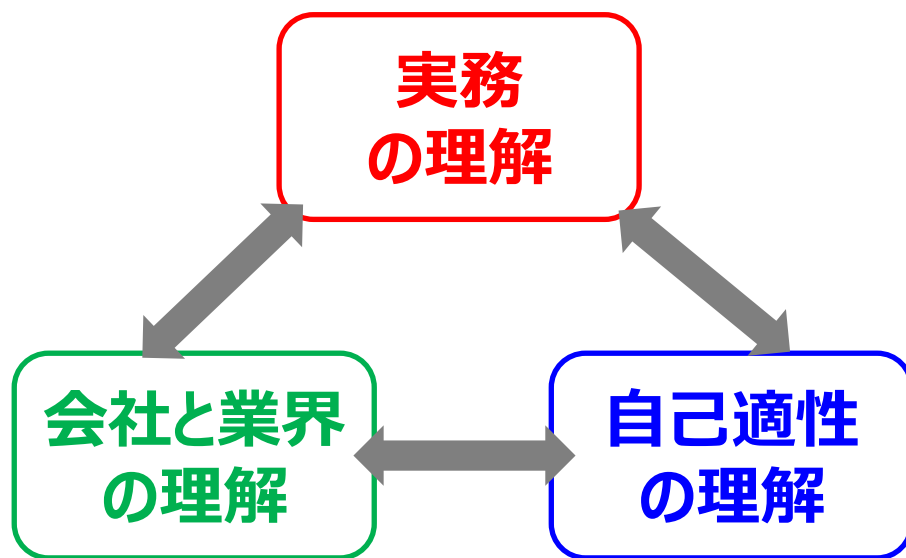
【企業側の制約条件】

- ◎ 日数、手間が掛けられない
- ◎ 守秘義務、安全の観点であまり込み入った経験をさせられない

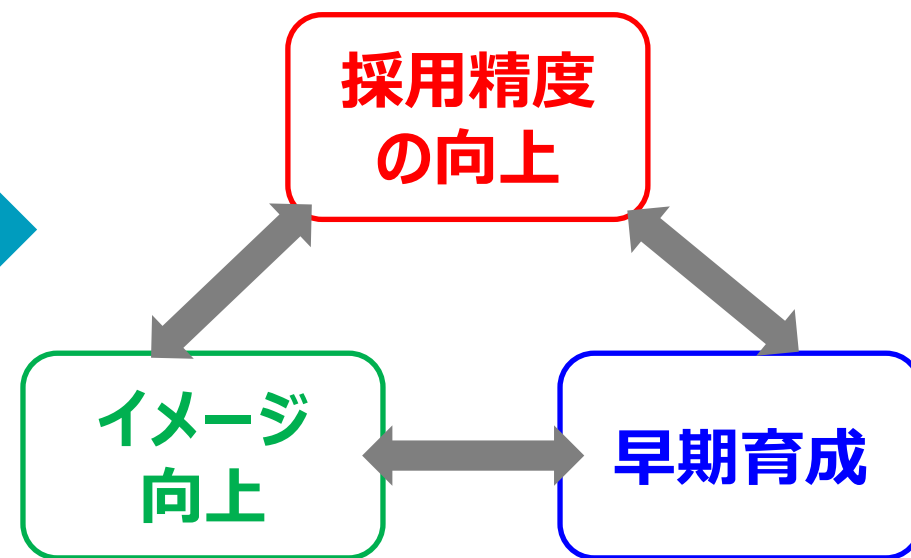


本来、学生にとっても企業にとっても貴重な機会である
「インターンシップ」
貴重な機会をきちんと機能させるためには、
目的、意図、内容を整理して企画する必要がある！

学生側の期待値



採用側の期待値



自社の営業業務に近い状況をつくり、体験してもらう
「営業のロールプレイング」を行うインターンシップ
をご提案します！

- ・営業の仕事のやりがいがあった！
- ・自分の強みや適性が分かった！
- ・この会社の商品の強みが腑に落ちた！
- ・今後の就職活動にも役立ちそう！



- ・採用精度の向上に役立つ！
- ・企業理解が深まった！
- ・学生の満足度と
自社のブランドの向上！



受講対象	インターンシップ 参加の学生 25名まで	実施日程/形式	オンライン研修（Zoom推奨）または対面
研修の狙い/ 内容	◎ロールプレイングの実施を通して仕事への理解、就業イメージ、インターンシップ参加満足度の向上を図る ・学生側が自社の業務や業界に対する理解を深めることで採用精度の向上を図る ・学生側のトレーニングや同じ立場の学生との交流、仕事の実体験といった期待値に応える ・その他、学生の営業スキルの向上を図る		

インターンシップ（ロールプレイング） 4時間～1日

I、オリエンテーション

- ・インターンシッププログラムのねらい、講師自己紹介

II、営業の仕事を知る

- ・企業における営業の役割とは
- ・営業のスタイルとは
- ・自社の営業の仕事のやりがい ※内容は要相談
- ・アイスブレイク（コミュニケーショントレーニング、自己紹介）

III、営業商談の実際

- ・新規面談のプロセス
- ・マーケティングの基礎手法「効用分析」
- ・商談の基本とは（自分を売り、会社を売り、商品を売る）
- ・簡易ワーク

IV、商談台本の作成とロールプレイング

- ・ケースの提示
- ・商談台本の作成
- ・ロールプレイング
- ・相互コメント、講評

V、研修のまとめ

お見積書

【研修費用】

4時間/1回	20万円（税別）
1日	30万円（税別）

- ※ 1クラス25名前後でオンライン（Zoom）または対面での実施を想定
- ※テキスト作成費用、カスタマイズ手数料を含みます。
- ※交通費、宿泊費は別途実費にてご請求

【コンサルティング費用】

1 回未来マネジメントによる講師派遣の後

- ・スライド、テキスト作成及び買取費用 30万円（税別）
- ・ロールプレイングトレーナーズトレーニング 60万円（税別） / 2日

※レクチャープランや簡易台本は「スライド、テキスト作成及び買取費用」に含む

【総額】

未来マネジメントによる講師派遣による実施	1日	30万円（税別）
スライド、テキスト作成及び買取費用	1式	30万円（税別）
ロールプレイングトレーナーズトレーニング	2日	60万円（税別）
合計		120万円（税別）

**詳細設計・お見積についても随時ご相談下さい。
御社の人材戦略・人材ビジョンの実現に向けて尽力してまいります。**

株式会社 未来マネジメント
営業部
〒102-0093
東京都千代田区平河町2-12-2 藤森ビル
T E L : 03-6272-8570 F A X : 03-6272-8571
E-MAIL : inquiry_mm@miraimanagement.co.jp