

リモートで医療機器の営業職を理解！（八神製作所）

・受入企業 株式会社八神製作所(医療機器商社)

・テーマ 医療営業を学ぼう！リモート3daysインターンシップ

・POINT!

リモート環境で営業を知ってもらうにはどうすればよいか。八神製作所のインターンシップでは、医療機器商社の営業職を理解してもらうため、「手術室提案」というテーマで営業体験ワークを行います。より実践的なものとするため、社員が医師、病院事務、メーカーそれぞれの役割を演じ、電話での問い合わせにも対応しながら、どのようにすればより顧客のニーズに合った提案ができるかグループで取り組みます。

・実施内容

一日目は、基礎知識として医療業界と医療機器商社についての講義を受講。

二日目は、実践的な課題として、病院に「手術台」「无影灯」を提案する営業体験ワークに取り組み、グループごとに提案内容の発表まで行います。

三日目は、八神製作所についての講義とグループワーク。

そのほか、スライドを使った自己紹介やミニゲーム、営業社員との交流会などグループで気軽に取り組みめるものも多く取り入れ、リモートでも参加者同士の交流が深まるように工夫しています。また、ビジネスマナー、自己分析など今後の就職活動でも役立つ内容も盛り込んでいます。

・スケジュール 9月9日(水)～9月11日(金)の3日間(12時間)

9/19(水)PM	自己紹介、目標設定 講義(医療業界、医療機器商社について)
9/10(木)PM	ビジネスマナー 営業体験グループワーク「手術室提案」
9/11(金)PM	講義(八神製作所について) グループワーク「八神に求められる役割とは」 営業社員との交流会 自己分析・他己分析、振り返り

・受入担当者コメント

インターンシップの目的である「就業体験」を、果たしてリモートで実現できるのだろうか、というのが企画当初の率直な想いでした。しかし実施をしてみて、会社の雰囲気が伝わりにくいなど課題もありますが、医療商社営業の面白さや難しさを体感するとともに、自身の強みや課題にも気付いてもらえるようなインターンシップが実施できたのではないかと感じています。

営業体験グループワークは、学んだビジネスマナーを活かしながらの実践的なワークとなりました。慣れない敬語や電話に悪戦苦闘しながらも、お客様の要望を聞き出し最適な提案ができるよう、グループで協力しながら一生懸命に取り組んでいる姿が印象的でした。

3日間を通して成長とともに各グループの団結力も高まり、オンライン上で連絡先を交換しているグループも。今回得た学びや仲間を大切にしていってほしいと思います。

・参加学生の声(人文学部2年生)

「楽しかった！」これが私の1番の感想です。どこか堅いイメージのあるインターンシップ。その点リモート参加型であるこのインターンシップはとても参加しやすく、穏やかな雰囲気の中で協力しながら楽しく活動が出来たと思います。またインターネットを通して実際に営業体験をするなど、リモート参加型でも現地参加と同じように活動することが出来ました。

インターンシップを通じて、事業内容だけでなくグループワークや担当者の方からのフィードバックを受けて、今の自分に足りないものや営業をするにあたって信頼の構築がいかに重要かということを知ることができました。漠然としていた就職活動を少し身近に感じる事ができたため、これからの学生生活を目的意識を持って送りたいと思います。たくさんのお話を学ぶことができたこのインターンシップ参加は私にとって大変貴重な体験となりました。



Zoom を活用してのインターンシップ



リモートで営業の仕事を模擬体験