

**実践型営業で月給 40 万円以上 挑戦意欲を高め 学生最後の思い出作り資金を自ら調達**

## **コミュニケーション能力を磨き 入社前から成長を実感**

**～2019 年卒内定者、2020 年卒学生向けインターン 1 月から初開催～**

リフォーム事業をおこなう株式会社NEXTAGE GROUP ネクステージ グループ の子会社、MED Communications株式会社 メッド コミュニケーションズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：佐々木洋寧）は、2019 年入社予定の内定者、2020 年に卒業する学生に向けた『実践型営業インターン』を 2019 年 1 月から実施しています。

『実践型営業インターン』は学生の人財育成を目的として実施します。インターン活動において当社顧客宅をアポイントなしで直接訪問させ、購入商品のアフターメンテナンスの案内とアポイントを獲得させることにより、リフォーム営業に必要なコミュニケーション能力の向上をはかります。顧客訪問とアポイント獲得という実践的な活動を経験させ、併せてアポイント獲得に対してインセンティブを出すことで営業の楽しさも体感してもらいます。インセンティブは最高で月間 40 万円以上獲得可能で、その報酬を学生最後の思い出作りに役立ててもらいたいと考えています。

### **■コミュニケーション能力の重要性を実感**

インターンに参加した学生は、初対面の顧客とコミュニケーションをとる事の難しさを実感しています。しかし、「訪問の目的をどう伝えるか、あらゆる方法を試せて楽しかった」「年齢性別も様々な顧客と接し、その顧客に合わせた対応を考える良い経験になった」、そして、「次は絶対アポイントを取得したい」などの意欲が高まり、入社後の具体的な営業のイメージがもてることに魅力を感じています。

今後も当社は、学生の挑戦意欲を喚起し、話し方、伝え方などコミュニケーション能力を磨いたり、改善できる機会を与えることを通して、成長できる環境作りを推進していきます。



顧客にアフターメンテナンスの資料を渡す学生

また、今回の取り組みで顧客からアフターメンテナンスのアポイントを獲得できた場合は、学生に 1 件当たり 1 万円が支給されます。週に 3 回 5 時間以上の活動と顧客からの依頼件数で最高 40 万円以上の報酬が可能です。その資金で、友人や家族と過ごす学生最後の思い出作りに役立ててほしいと考えています。

### **■定期的な訪問で安心感を与える**

当社がおこなうリフォーム事業は、顧客と信頼関係を築き、長く付き合うビジネススタイルです。そのため、年に一回アフターメンテナンスを行うことで顧客との関わりを深め、新たなニーズにも応えています。通常はコールセンターから連絡を入れますが、引っ越しや、共働きで自宅にいなかったり、連絡がとれない顧客が多くいるため、インターン活動を利用して、直接訪問してアフターメンテナンスの案内を行うことにしました。今回の取り組みでアフターメンテナンスを依頼した顧客には「長年点検をしていなかったの、来てくれて安心した」と安心感を与えることができました。今後も当社では購入された商品を長く利用してもらうためのアフターメンテナンスに力を入れ、顧客との関係性を深めていきます。

## 【インターン概要】

期 間：2019年1月～2020年3月

対象者：2020年に卒業する学生、または2019年入社予定の内定者

時 給：1,000円+アポイント1件につき10,000円

訪問先：横浜市・川崎市周辺の顧客約2500件

- 内 容：
- ・商品説明、時給の詳細、アポイントの取り方の説明
  - ・顧客宅に訪問、不在時はアフターメンテナンスのお知らせチラシを投函
  - ・顧客にアフターメンテナンスの案内、アポイントを決める

スケジュール：

9：00 品川にある本社に集合 インターンの説明を受ける



11：00 顧客宅を、地図を頼りに探す



11：30 顧客宅にて、アフターメンテナンスの案内を説明



その後、その地域周辺の顧客宅をまわる。

9：00～14：00（5時間で終了）、この日は約10件の訪問で1件アポイントを獲得