

寄附講義レポート②

記：峰平

1. 実施日：23年10月19日(木)

2. 講師：倉田 優美さん(61期)

3. 目次(項目)：

①自己紹介、就職活動について ②自動車業界について ③自動車会社の仕事内容④営業職について(下記4. 5. 6のゲーム)⑤さいごに(納得感のある就職活動他) ⑥小テスト

- ・就職氷河期の就職活動では、情報収集+自ら動くことが必要でした
- ・キャリアセンターを最大限活用した
- ・軽自動車の普及で、現在はトヨタに次ぐ2位がスズキです
- ・スズキは委託販売をしないで、自社の販売会社を育成している企業
- ・総合輸送機器メーカーは世界に3社しかない

※特に以下のアクティブラーニングで学生たちのコミュニケーションが向上したように感じました。

4. コミュニケーションゲーム(営業職)

二人ペアになり、どちらかが「話し役」「聞き役」になるかを決めて、3つのテーマに関して話をしているときの聞き役の聴き方の態度によってどのように感じるかを体験してもらうことで、聞く態度やあいづちの大切さを学んだ。

5. 質問ゲーム(営業職)

・一人一人が自分の背中に「人物カード」を貼り、多くの相手に質問を繰り返すことで自分の背中に貼られた人物を特定して行くゲーム(質問することで会話を広げ、情報収集の大切さを学ぶ)質問は(YES、NOで回答できる限定質問)と自由に答えられる(どんな、どのようにで聞く拡大質問)を考えて行った。

・営業職では、報告・連絡・相談などにおいて、5W3Hであいまいでなく、ミスのないように確認することが大切とのこと

・コミュニケーションの基本は自分を知っていただき、相手を知ることです

6. CS(顧客満足)について考える (営業職)

グループ内で進行係などの役割を決めて、これまで経験した業者の「良かった対応」「悪かった対応」についてディスカッションして、2チームに発表してもらった。

・期待以上の接客やサービス対応を行うことが大切(一人一人のお客様に関心を持ち、そのためにお客様の話を聴く)

7. 小テスト

「営業職」という仕事にどんなイメージをお持ちですか

本日の講義で「営業職」のイメージはどのように変わりましたか

本日の講義を受けて得た、「気づきや発見」は何でしたか

※最初の小テストは講義途中で実施しました

8. 感想

・講師からの一方的な説明に終始するのではなく、各種ゲームを取り入れ積極性を促す点が良かった(語りかける口調も良かった)

・営業職の観点から、話の聴き方、質問の仕方、顧客満足を得る方法等を基本的に述べられていた(学生も参考になったと思う)

・最後に「納得感のある就職活動を!」「イメージ先行や思い込みはNG」「聞いてみる、見てみる(インターンシップのご案内あり)」「仕事は意外と楽しい」「自分の頑張り、成長を実感できる」で締めくくり、学生を大いに励ましていた。

・なかなかしにくいとは思いますが、積極的に手を上げて発言することも重要。

※今の時代、終身雇用ではなく転職もできるが、納得の行く一番最初の会社選びとそこで何を身につけたかが大切。

