

感想文

今まで営業のイメージというと、商品を買いたいと思いつつ人にモノとか買つかう
ような感じでした。本日の営業同行でそのイメージは覆されました。
取引している相手の会社に長く行き会ついたのに連絡通信をすすめたり、
近況を聞きにまわったりするのも同じ営業活動であると思ひました。また、営業で車を運転している最中に、お取引のお客様
から電話がかかるところもありました。会社見学や、Web面談
では聞けない内容でした。本日、営業同行では、本来あり得ない
ある事が可行になりました。リアルな「営業」を見ることができたのだ。
自分の中のイメージと、入社して際、ギャップを大きく減らし長く
自分らしく働けると思ひます。

相手から名刺を受け取った経験はあるが渡すことのみ今まで
ありませんでした。初めて渡しあを教えていたが、実際に渡してみると
社会人としてのイメージが強く溝をさした。

第一希望である研究開発職の説明では、作り途中のチラシは
うぶで実験をする機会がありました。実際にエコリキッドを
触れて、説明を聞くことで、エコリキッドが秘めた可能性をより強く
感じることができました。機械だけではなく、建築、食品、運送など、
まだまだ利用価値を感じるエコリキッドはこれから
もより需要が増えていくと見つけるので、その事業に研究開発職
として最前線でたずさわっていけたいです。

うぶの前を、カフェの外におけれにしたり、という試みや、
地域のために草刈りやゴミ拾いをする誠実さが、職場によく表れており
従業員の方が樂しそうに働いていました理由がよく分かりました。
本日はめれい中、営業同行と研究開発職向けの説明の場を設けていただき
ありがとうございました。

感想文

午前中は営業の吉田さんと一緒に行動させていただきました。全体のうち8割ほどの半分で移動でした。営業のお話や、道中99%見かけた張り込みで「お隣さん、おはい」とおしゃべりするおしゃれなお店、話を聞くところ聞きました。営業さんは、名刺交換、あいさつのやり方を教えていたとき、勉強になりました。移動中に吉田さんに連絡があり、お問い合わせがあり、承認に応じておられました。また観察力、何に付ける興味が強く、私が気付かなかったことに99%気がつく教えていただきました。短い時間ではありましたが、営業の様子を近くで見ることができて、働くイメージを深めることができました。営業と一緒に、おしゃれなお店をまわるところも印象的でした。午後からは研究所で小暮さんから磨削工業事業のお話、実験にて聞いて説明を受けました。商品の特徴、既存の鉱物油由来、製品との比較、環境への負荷について詳しく理解することができました。エコリキッドを実際に触れて、においを感じてみると、既存の鉱物油由来よりも粘性は低く、においも少なくて、環境に対する安全性は高いほうに思いました。実験を少し体験させていただき、研究所で働くイメージをふくらませることになりました。商品の説明から実験の様子、仕事内容まで丁寧にお話しいただき、さらに質問にも答えていただきました。小暮さんの説明は分かりやすく、よく理解できたので、もう来年から貴社で働くことになりました。また研究の方を歩数で歩き上り下りで遊びながらおしゃべりも楽しく過ごしました。以前、説明会にて聞いた吉原社長、仁東に好きな考え方にも99%共感できました。私は、この動きやアドバイスが会社でよく感じました。

営業同行感想文

営業同行を体験し、お金だけでは仕事はできないと思いました。

自分の会社だけのことを考えて営業をしてしまうと、互いの関係が悪くなってしまうこと。相手の企業のことを思へ行動していくことで企業とお客様という関係ではなくもて身近な関係になれるということを学ばせていただきました。また、一度契約がとれたら、取引を以外で顧客を出さないのではなく、月に一度は顧客を出すことで信頼を得ることができる。案件の相談をされることで仕事につながることを学ばせていただきました。さらに営業だけでなく、メンテナンスをしていくことで、次に仕事を行うときに問題が発生しないようにすることの大切さも学ばせていただきました。本日1日を通して人のことを思い行動することが自分のためにもなることだと思いました。この思いを忘れずに、これから的生活にいかしていきたいと思います。

感想文

私は、今回の営業同行を行うまでは、「営業ってよく聞くけど、実際にはどんなことをやっているんだろう」と思っていました。他の会社の説明会でも、営業については、「お客様の要望などを聞きに行く」といった話いや聞くことがアリで、イメージが何もない状態でした。

しかし、今回の営業同行で、実際にお客様に会い方話しかけることで、営業についてのイメージはもちろん、お客様から見て油研という会社がどう見られてるのかということも実感することができました。

今日の同行では定期訪問が多く、資料をわざわざ持たずだけということもありました。「わざわざ持たなければ郵送でも良いのでは?」と最初は感じましたが、話しているお客様の姿を見て、実際に会って話すことで「安心」や「安全」にはまっており、大切さ=信頼だと思いました。

物語り内容も、会社ごとに、同じ会社の中でも人ごとに異なっており、お客様に合った内容を話していると感じました。さればもちろんお客様のためにだけではなく、自分の会社のためにも行くことはないと思いました。

XKFLYに会社のために働くニヤギアのモ、全員が共通の認識を持ったためだと思います。朝、社長からお話をあり、経営計画書を毎日確認することで、全員が同じ方向を向いて仕事を行うことができます。会社全体で「より良い会社にしよう」という意識が芽萌えるのだなと感じました。

今日一日、ありがとうございました。

感想文

今日、私が1日営業同行をして学んだことは、「営業とは、営業でもあり、営業でもない」ということである。

私が今日体験あるまで想像していた営業とは、「対面での取引」だと思っていました。しかし、今日で私の営業に対する考え方があまりました。鎌田課長は、車での移動中に何度も「営業の仕事はお客様に安心していただきたい」とおっしゃっていました。実際、神鋼造機様、フジクラ化学様に訪問したとき、名刺交換の後に「何か変わったところはありますか?」「困ったことはございませんか?」と聞きました。相手の話を聞いたり、自分たちにできない部分は他の企業を紹介したり、手厚いフォローを行っていました。そのような姿から、鎌田課長がおっしゃっていた意味がよくわかりました。そこから、私の想像していた「営業ではない」と学びました。

しかし、ただ話を聞いていただけではありませんでした。鎌田課長は、話をしていく中で、しっかりと自分の会社のアピールをしていました。昔はババタをしていてなかなか上手くいってなかつたが、今は新卒採用も力を入れてあり、安定しているので「何か困っているればあくまでも頼ってほしい」と話をしていました。また、定期的に訪問することについてを開いて来て、頼めることをしてやあくたる、ともおっしゃっていました。ユニークな商談に発展し、新規開拓につながっていくという言葉から、私の想像していた「営業だよ」と思いました。

このように、「営業ではない」ときと「営業」のときを上手く使うことにより、お客様の「安心」とお客様との「新規契約」を同時に獲得することができるのではないかと思いました。

1日油研の社員として過ごしてきて、やるとときはしっかりやる、楽しくときはみんなが楽しむことのできるとてもあてくな会社だなといじから思いました。本日はお忙しい中、本当にありがとうございました。

感想文

本日はとても貴重な体験をさせて頂き、ありがとうございました。

就活を始めたばかりの頃、どの業界でどの職種にすべきか
考ふた時、自分にはこの業界・職種は合わないだろうと切り捨てて
きました。その内の1つが営業職でした。私は人と話すことは好き
ですが、それが得意かどうかと聞かれてしまうなずくことはできません
でした。そんなに自身のコミュニケーション能力では通用しないと初めから
締めていましたが、今日、実際に営業に同行させて頂く、入社することは
能力よりも、相手に見せる熱意や行動でみると教えて頂く、考え方を改めさせら
れました。また、慶應義塾の研究会を実際に目に見て、他の商品との違いを
目で認識し、知ることまで有難い限りです。遠慮の結果に
関わらず、とても貴重な体験をさせて頂き、今一度感謝の気持ちを
述べさせて頂きます。本日は誠にありがとうございました。