



2019 沖縄セルラー インターンシップ°

営業コース

※2021年完成予定 ICT活用スマートビル（イメージ）

就業体験を通じて

- 今後の就活・就業に対する意欲を高めてもらう
- 通信業界、通信に関わる業務、当社の魅力を知ってもらう

他大学（県内／県外）の学生や社会人との交流を通じて

- コミュニケーション力（自己発信、傾聴、他者理解等）を高める
- 規律性（社会のルール、マナー等）について意識を高める

成長できるポイントがたくさんあります！！！！

インターンシップ概要

	3Day	5Day
実施期間	①8月19日(月)～21日(水) ②8月28日(水)～30日(金)	①8月19日(月)～23日(金) ②8月28日(水)～30日(金)、9月2日(月)～3日(火)
受入人数	営業コース：17名／回 技術コース：7名／回	営業コース：8名／回 技術コース：8名／回
募集期間	① 6月1日～6月16日 抽選結果通知：6月21日予定 ② 6月17日～7月21日 抽選結果通知：7月26日予定	① 6月1日～6月16日 抽選結果通知：6月21日予定 ② 6月17日～7月21日 抽選結果通知：7月26日予定
応募方法	① 沖縄セルラー ホームページ▶MYPAGE ②マイナビ2021▶沖縄セルラーエントリー	① 沖縄セルラー ホームページ▶MYPAGE ②マイナビ2021▶沖縄セルラーエントリー

3Day全体スケジュール

3Day : ①8月19日-21日 ② 8月28日-30日

5Day : ①8月19日-23日 ② 8月28日-30日・9月2日-3日

※就業体験（2日間）

1日目			2日目			3日目		
時間	①8月19日 ②8月28日		時間	①8月20日 ②8月29日		時間	①8月21日 ②8月30日	
	全コース共通			営業コース	技術コース		8:45	営業コース
午前	アイスブレイク、自己紹介		午前	代理店営業G	・業務説明 ・社外実習 ・施設見学 ・社内業務…等	午前	販売促進G 企画プレゼン	・業務説明 ・社外実習 ・施設見学 ・社内業務…等
	会社概要説明							
	課題解決型ワーク			振り返り (社員よりフィードバック)			評価結果発表 (社員よりフィードバック)	
	3日間のスケジュール説明／情報セキュリティ							
11:00	昼食		12:00	昼食		11:00	昼食	
午後	営業コース	技術コース	午後	営業コース	技術コース	午後	全コース共通	
	代理店営業G 業務体験	・業務説明 ・社外実習 ・施設見学 ・社内業務…等		販売促進G 業務体験	・業務説明 ・社外実習 ・施設見学 ・社内業務…等		成果報告書作成 (グループ単位で作成)	
							成果報告会＆フィードバック	

※一部、内容が変更となる可能性もございます。あらかじめご了承ください。

5Day全体スケジュール

開催日：①8月19日-23日 ② 8月28日-30日, 9月2日-3日

※終日就業体験

4日目							5日目						
	①8月22日 ②9月2日							①8月23日 ②9月3日					
	営業コースA	営業コースB	技術コースA	技術コースB	技術コースC	技術コースD		営業コースA	営業コースB	技術コースA	技術コースB	技術コースC	技術コースD
午前	ひかり営業 業務体験	うちなースマート ライフ 推進室 業務体験	エリア品質 業務体験	基地局建設 業務体験	設備計画 業務体験	オペレーション 保全・管理 業務体験	午前	うちなースマート ライフ 推進室 業務体験	ひかり営業 業務体験	エリア品質 業務体験	基地局建設 業務体験	設備計画 業務体験	オペレーション 保全・管理 業務体験
	12:00 昼食							12:00 昼食					
11:00	営業コースA	営業コースB	技術コースA	技術コースB	技術コースC	技術コースD	午後	営業コースA	営業コースB	技術コースA	技術コースB	技術コースC	技術コースD
	ひかり営業 業務体験	うちなースマート ライフ 推進室 業務体験	エリア品質 業務体験	基地局建設 業務体験	設備計画 業務体験	オペレーション 保全・管理 業務体験		うちなースマート ライフ 推進室 業務体験	ひかり営業 業務体験	エリア品質 業務体験	基地局建設G 業務体験	設備計画 業務体験	オペレーション 保全・管理 業務体験

※1日～3日目までは3Daysインターンシップと同プログラムに参加してもらいます。



地元にも全力!

au 沖縄セルラー
OKINAWA CELLULAR

営業コース

3Dayプログラム

事前課題を設定 ▶

事前の情報収集の重要性を知る

代理店営業体験と販売促進企画体験
が連動した共通課題を設定

- ▶ **他グループとの関わり方を知る**
- ▶ **それぞれのグループの役割を知る**



価値観の違う相手と一つのことに取り組む

- ▶ **ビジネスで必要となるコミュニケーション力を理解する**

期限内に求められている形にする作業

- ▶ **他者の意図を的確に汲み取り
インプットしたものをアウトプットする力**

※適宜、社員からのフィードバックあり。

※一部、内容が変更となる可能性もございます。あらかじめご了承ください。

■ 代理店営業コース

体験内容>>

au代理店の担当営業に同行し、「auショップ訪問」等の就業体験。

ショップ訪問時には、以下「お客様視点」をテーマとした、課題発見ワークにも取り組んでいただきます。

<<テーマ>>auショップの来店者数を向上させる為の取組みを考える

～auショップとして、地元に貢献できること／未来のauショップの在り方とは～



※写真はイメージです。



取組例 ▶ auショップ閉店後の時間を使って、英会話教室を実施する！
など自由な発想でお考えください。

皆さんには当日ワークシートを用いて
課題発見→解決策を検討して頂きます！

※適宜、社員からのフィードバックあり。

※一部、内容が変更となる可能性もございます。あらかじめご了承ください。

■代理店営業コース

ワークシート (イメージ)

＜2018年度 参加学生の声＞

◆ *au* 沖縄セルラー インターンシップ ワークシート

※このワークシートは、2日目終了時に営業担当にて回収させていただきます



日 時 2017年 8月 24 日(木) 体験コース 営業コース 氏 名

店舗訪問の目的 (主な商談内容)	<p>【CX観点】 店内状況（接客内容の確認 / 床 / 什器 / 各種掲示物）</p> <p>【営業観点】 注力項目状況確認（取組内容 / 獲得状況 / 好事例 / 改善ポイント等）の確認</p> <p>【営業観点】 店舗、スタッフフォロー（各種アドバイス / 情報共有 / 困りごと / スタッフの様子確認）</p>
商談のポイント	<p>・お客様目線に立ち、接客内容や店内の状況確認し、代理店様と共に改善を行う。 そのために…、「コミュニケーション能力・課題認識能力・提案力」が必要。</p> <p>→ 商談相手に当社、担当者人の意思、提案内容の意図を正確に伝えられるか。また、現状に選した、かつ商談相手の悩むことを正確に把握し、改善・ご要望を解決するために的確、具体的な提案ができるか</p>
課題	<p>※以下の課題から「1点」選択し、2日間のショップ訪問時に具体的な課題解決ポイントを「自分ならこうしたい」という目標で探してください</p> <p>① 店舗オペレーションについて → 例) お客様来店から、契約、退店までの一連の流れで「自分ならこうしたい」等、工夫できそうな点は？</p> <p>② 効果的な店舗への集客策について → 例) 通常営業時と週末等の店舗イベント時において「自分ならこうしたい」と考える集客策、イベント内容は？</p>

[illegible]

2 日 目	前日振り返り (各自記入)	auショップとSaftebankの両店舗を見て、二人にも見てわからなかった、接客の仕方、オファーシンプが 遠くまでいこうと分かった。来て頂いたお客様をいかに待たすか、全てのお客様の相談に答えられる かをとても考えられているのに感心した。しかし、11分接客が終了した。1店舗が1人しかいないお客様が来て くれたときには「お疲れ様です」といって、お客様が来たらお客様が来るまで待たせておく。
	今日の注目ポイント (各自記入)	他のメンバーの話を聞いて、お客様の立場になると、店舗の改善点が沢山あると改めて感じ、 素直に五感で感じる人も多かった。今日は五感を意識して見たい。 あと、店舗内の配置と接客の仕方は昨日よりも軽くなった。
	気づき auショップ auショップ	アウショップに際して、商品も配装されてい見えた。朝礼に、ハッピーな挨拶を言い合うのは自分から笑顔に なるととてもすてきだと思った。お客様が何のためにauショップに来たのかという受け付サポートができては、 何かに繋がったのか、お客様にどのようなお客様が通っているのかを把握できているのか、お客様が何 を求めているのか、その改善に向けて、動いて、そこで、店舗自身のお客様を増やしていくことが大切だ。

実際に仕事をするイメージがわいた。バイトをして社会に少し出ているが、全然違う業種の仕事は漠然としていて、将来自分が仕事をしているというイメージを持つことができていなかったの、いい経験になった

代理店営業コースでは、auショップによってどんな違いがあるのかという点やお客様目線でこんな改善をしているんだと違った視点で物事を考える重要さも感じる事ができ、非常に充実していました。

実際に各auショップへの訪問に同行させていただき、どのようにスタッフの方々と連携をとっているかを知ることができました。要望を伝える際に、丁寧な言葉遣いで、同じところと一緒に目指すように意欲を高めるように努力していることも知りました。



■ 販売促進企画コース

体験内容>>

3グループに分かれ、テーマに沿って企画立案業務を体験。

※当社で販売促進企画に携わる社員がアドバイザーとして皆さんをバックアップします。

皆さんで企画して頂いたものはプレゼン発表会にて、グループでまとめた企画案を代理店営業グループ、販売促進グループ社員の前で発表していただきます。

<<テーマ>> auショップの来店者数を向上させる為の取組みを考える



代理店営業コース
と同テーマです！



<<選択分野①> ターゲット> 10～20代／30～40代／50～60代／60代以上

<<選択分野②> アイテム> イベント／キャンペーン／店舗装飾／ツール(SNS・チラシ・CM)

このプログラムには事前ワークがございます！ **※任意**

※適宜、社員からのフィードバックあり。

※一部、内容が変更となる可能性もございます。あらかじめご了承ください。



(営業コース) 3Dayプログラム__詳細

■ 販売促進企画コース

①

ご家族やご友人など身近な方お一人へ「auショップのイメージ」についてインタビューしてください。

質問事項

Q1 キャリアショップ(auショップなど)にどれくらいの頻度で来店しますか？

Q2 来店する時の主な目的はどのようなことがありますか？

Q3 今後、どのようなサービスや取り組みなどがあれば行きたいと思いますか？

Q4 「auショップ」と聞くとどのようなイメージですか？

任意

②

docomo、SoftBankの路面店をそれぞれ1店舗ずつ来店してください。

店舗訪問の 目的

【注目ポイント！】 独自の来店促進の取組みを行っているのか

その他注目ポイント__参考>>

- 来店者の客層を見る
- あなたがお客様としてそのショップに行きたいと思う動機は？
- 店内の状況確認（接客内容の確認 / 床 / 什器 / 各種掲示物）
- 外装・内装
- 来店目的(auユーザー・他社ユーザー視点)
- 立地の特性



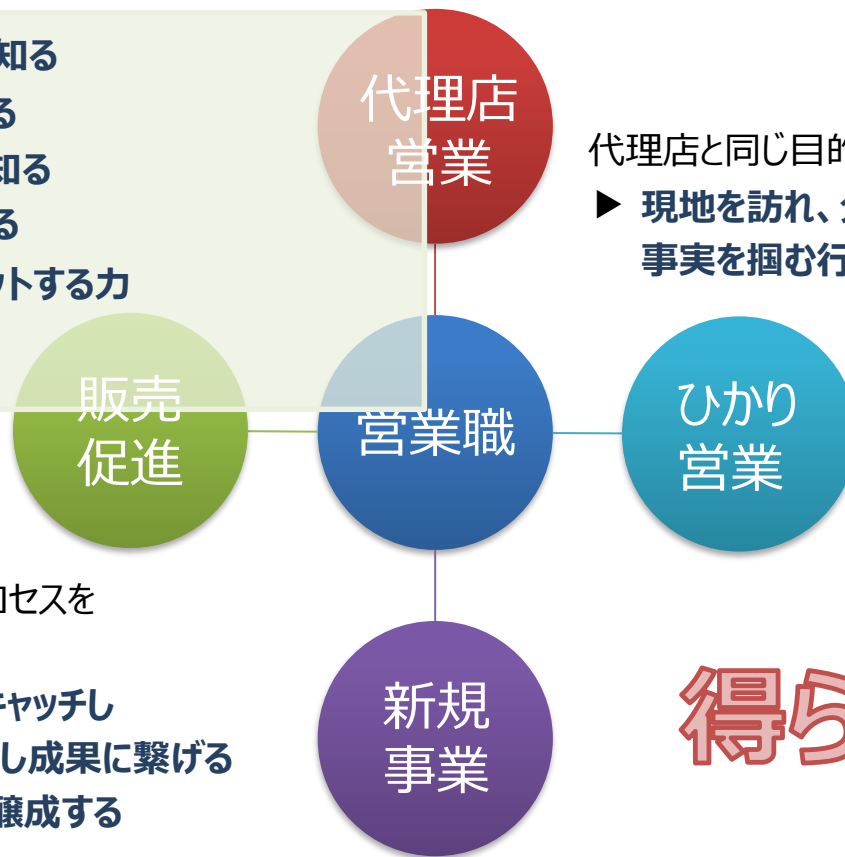
営業コース

5Dayプログラム

(営業コース) 5Dayプログラム__詳細

あたらしい自由。 **au**

- ・事前の情報収集の重要性を知る
- ・他グループとの関わり方を知る
- ・それぞれのグループの役割を知る
- ・コミュニケーション力を理解する
- ・インプットしたものをアウトプットする力



代理店と同じ目的を達成する為の取組みを体験
▶ 現地を訪れ、分析や数字から読み取れた事実を掴む行動力の重要性を知る

3Dayで経験した仕事のプロセスを
更に一層深く経験

- ▶ 多様なニーズを的確にキャッチし
具体的な解決策を模索し成果に繋げる
経験を積む機会を設け醸成する

得られる学び！

※適宜、社員からのフィードバックあり。

※一部、内容が変更となる可能性もございます。あらかじめご了承ください。

(営業コース) 5Dayプログラム__詳細

■ ひかり営業コース ※New !

営業コース参加の方は2チームに分かれ、少人数でひかり営業の業務を体験します。

体験内容>>

- 営業担当に同行し、実際の代理店商談に参加
- auひかりちゅら設備導入マンション施設の見学
- テレマーケティング代理店の実際の音源から改善計画の立案 ……等



※写真はイメージです。

皆さんには当日ワークシートを用いて
課題発見→解決策を検討して頂きます！

※適宜、社員からのフィードバックあり。

※一部、内容が変更となる可能性もございます。あらかじめご了承ください。

■ 新規事業企画コース

営業コース参加の方は、2チームに分かれ少人数で新規事業企画の業務を体験します。

体験内容>>

社員用会議室にて、個人単位で課題に取り組んで頂きます。

※当社で新規事業企画に携わる社員がアドバイザーとして皆さんをバックアップします。

1日の最後には成果物を新規事業グループ社員向けに発表して頂きます。



<<テーマ>> JOTOホームドクター(アプリ)のアクティブユーザーを増やすための取組みを考える

JOTOホームドクターとは

沖縄セルラー電話が開発した、うちなんちゅの為の健康サポートアプリです。
うちなんちゅの健康を ICT を活用してサポートすることで、沖縄県特有の課題であるメタリックシンドロームなどをはじめとする生活習慣病を改善し、長寿県沖縄を取戻すことを目的としています。

このプログラムには事前ワークがございます！ **※参加条件**

■ 新規事業企画コース

事前ワーク

JOTOホームドクター(アプリ)を実際に使ってみて、下記テーマに沿った取り組みや解決策を考えてみて下さい！

ターゲット

①生活習慣病予備軍である40～60代の男性 ②子供のいる20代後半～30代女性

アプリの インストール方法

Androidoの方はPlay ストアから



iPhoenの方はAppstoreから



参加
条件

取り組み・ 考え方の例

例 1) 護得久栄昇 (タレント) を起用した販売促進プロモーションを実施し、認知度向上、利用者促進を図る。
例 2) 睡眠不足を解消するような今のアプリにはない新たな機能を追加開発することで、利便性を向上させ、新しい利用者を開拓する。
例 3) 沖縄セルラースタジアムで健康促進イベントを実施し、健康に関心ある層に対して、ダイレクトにアプローチを実施する。
※ 上記以外でも、皆様の自由な発想で考えて下さい。考えた内容は具体的に深掘した上で、記述欄にまとめてください。

<2018年度_参加学生の声>

事業企画コースでは、実際にアイデアを出す事の難しさやプレゼンテーションで相手に伝える事の難しさ、そして1つの成果物を出す事の達成感を味わう事ができました。

事業企画は、体験したことで考えることの大変さや難しさを知るいい機会だった。他の学生と自分の価値観、考え方の違いに触れることもできた。

事業企画の方は、もう少し時間が欲しいけど短い限られた期間で企画を練り上げる緊張感が持てるし、発表を終えた時の達成感がすごいのでとても良かった。

地元に全力！ 沖縄セルラー



当社インターンシップでぜひお会いしましょう！