



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！！！

	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	①6月1日～6月16日 抽選結果通知：6月21日予定 ②6月17日～7月21日 抽選結果通知：7月26日予定	①6月1日～6月16日 抽選結果通知：6月21日予定 ②6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 ②8月28日-30日

5Day : ①8月19日-23日 ②8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		営業コース	技術コース				
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	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				成果報告書作成 (グループ単位で作成)				
		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

あたらしい自由。



開催日：①8月19日-23日 ②8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		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	午後	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。

地元に全力!

営業コース

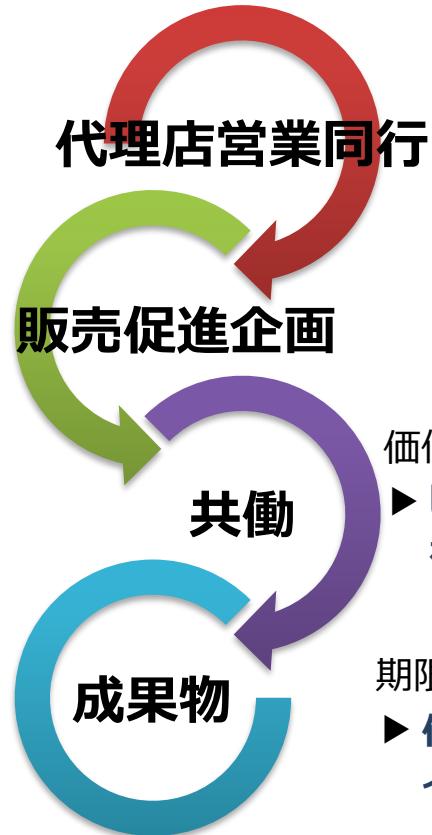
3Dayプログラム

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



得られる学び !

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）

au 沖縄セラーラ 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)

休憩コース

営業コース

氏名

店舗訪問の目的
(主な商談内容)

【CX観点】 店内状況(接客内容の確認/床/什器/各種掲示物)

【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

【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)

商談のポイント

・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。
→商談相手に当社、担当個人の意思、提案内容の意図を正確に伝えられるか。また、現状に適した、かつ商談相手の喜ぶことを正確に把握し、改善・ご要望を解決するための的確、具体的な提案ができるか

課題

※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」という目線で探してください

① 店頭オペレーションについて → 例) お客様来店から、契約、送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?

② 効率的な店舗への乗客案について → 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!」と考える乗客案、イベント内容は?

初日

auショップ [REDACTED]

店舗に入る前の様子が難れていて、せ。かく、auの看板もまだ開けておらず、雰囲気だけのところが多い。

人出が多い分、接客が行き届いていて、非常にうきうきする感じ。

auショップ [REDACTED]

少ないスタッフでも、理無むなにスタッフの面と裏で密着が十分行われている。接客のスタッフがモニターの映像の審査をしたりして、お客様がどの商品をきちんと説明しているかという観察が正確にされている。

auショップ [REDACTED]

トイレを直ぐに目撃してしまった。トイレへ進むと、非常に長い時間がかかる。お客様もいちどトイレを出で、2回も戻らなければならぬ。

auショップ [REDACTED]

トイレを通じて、結構長い時間で接客をしていた。接客が終わると、お客様が少しずつ次々と来るので、接客時間が長くなる。お客様は、お手洗いを済むと、お着替えが終わるまでトイレを連れてきた。

2日目

前日振り返り
(各自記入)

オリジナルと Sofaban の両店舗を見て、こんなにも見てわかるところ、接客の仕方、オペレーションが違く感じることが分かった。来店頂いたお客様をいかに待たせず、全てのお客様の相談に答えてくれるがとても喜ばれていたと感じた。しかし、いつも接客がよほど、店内がキレイでもお客様が来てくればいいのに、接客が悪いと感じた。

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、お客様の立場を踏まえ、接客の改善点が沂山町などと並んで感じた。
特に、店内の配置や接客の仕方などは昨日同じ車両で見ており、

auショップ [REDACTED]

アッキリとした感じで、商品も配置されていて見えた。朝早い、ハヤヒヤの営業車を含む車の運転が実験にも関わらず、とてもスムーズだった。お客様が何のために、なぜこの車で来られたのか、費用はアングルードだけでなく、何時位に来られたのか、接客時間などはどのお客様を対象にしてしまっているのかと把握されていて、お客様分析をさらに進めた。上記に、次の改善に向け、動いたところとして、接客自身がお客様と接することで、より多くがみえた

auショップ [REDACTED]

＜2018年度 参加学生の声＞

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はいるが、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で、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、同じところを一緒にを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。

■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？

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。

任意

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

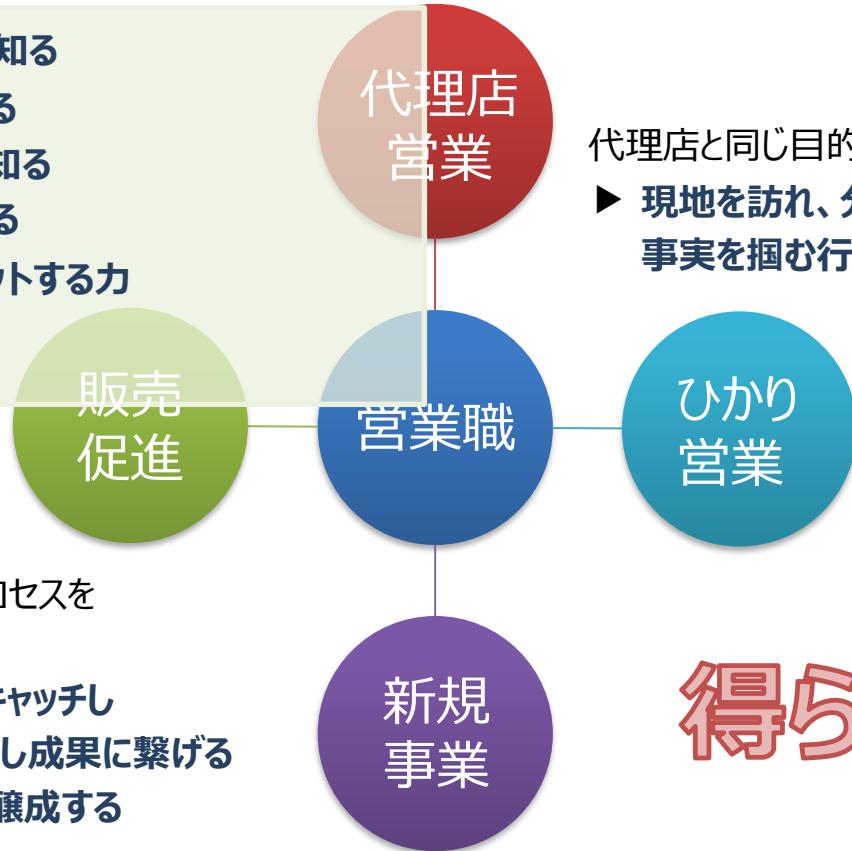
5Dayプログラム

(営業コース) 5Dayプログラム_詳細

あたらしい自由。



- ・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



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

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なった
事実を掴む行動力の重要性を知る

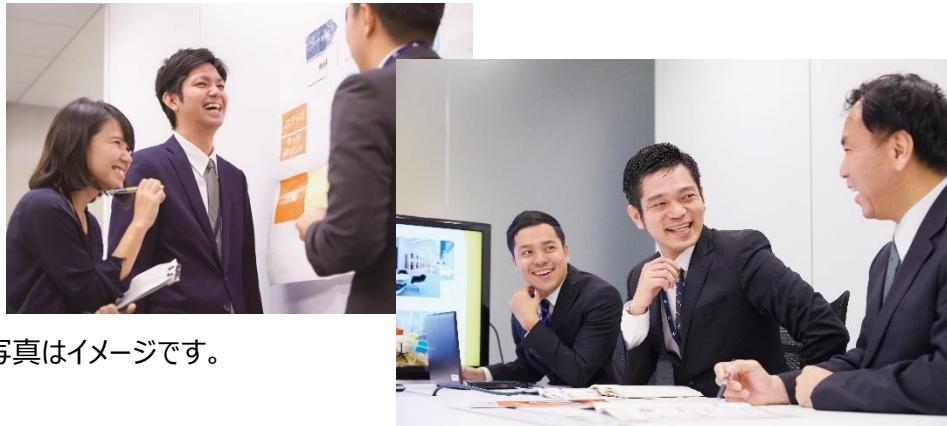
得られる学び！

■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。

※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。

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！

■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ボ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、長寿県沖縄を取り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

Androidの方はPlay ストアから



iPhoenの方はAppstoreから



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堀した上で、記述欄にまとめてください。

参加
条件

<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！