

出前体験交流会レポート

開催日：2022/7/25(月)

参加者：工学部 3 名、地域学部 1 名

編集：地域連携コーディネーター

ヤマタホールディングス株式会社

【テーマ】 「No.1 ビルダーが営業で実践しているたった3つのこと」

～集めよう！ Little Happiness！～

【概要】

- ・ヤマタホールディングスの紹介
- ・どんな営業職でも使える「ちょっとしたコツ」
- ・知ると意外に面白い?! 「不動産クイズ入門」
- ・コミュニケーション力を試せる「模擬営業体験」

ヤマタホールディングス



↑ ロープで「コア欲求」を聞き出す実践を体験



↑ ヤマタのロゴマークポーズで

学生からのアンケート結果 回答：4名

(1) 参加して印象に残ったこと、学んだこと

- ・打ち合わせでも使えるテクニックだなと思った。 ・営業のテクニックと実践。
- ・実際に営業体験できて楽しかった。
- ・調べて出てこない、働いている方の話を聞いて良かった。印象に残ったことはロープレです。営業職の楽しさが非常に分かりました。

(2) 企業の良かった点、気になった点

- ・プレゼンターの説明で抑揚等がうまく参考になった。
- ・スライドがうまくまとめられていて聞きやすく理解しやすかった。実際に体験したことで難しさが改めてわかった。
- ・モコというカフェに行ったことがあってそのカフェまで手がけている不動産の会社で親近感が湧きました。
- ・良かった点は、人間性が感じられたところ。

(3) 企業への要望や提案

- ・お仕事頑張ってください。
- ・企業見学をしたい。

以上