

(別紙 12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	株式会社ダイユーエイト
実習期間	平成 31年 2月 19日 ~ 平成 31年 2月 23日
学生氏名	住友 勇
実習プログラム	<p>○1日目</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・会社説明…経営理念、基本精神、接客6大用語やお辞儀の仕方を学習</li><li>・前出し…商品を棚の手前に揃え、同時に清掃も行う</li><li>・売場変更…時期に合わせて、売場を変更</li></ul> <p>○2日目</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・商品補充…倉庫に入荷した商品を売場に並べる</li><li>・検品…入荷した商品の内容が納品書と合っているかの確認</li><li>・売場作成…ゴンドラに棚板等を設置、商品のレイアウトを考える</li></ul> <p>○3日目</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・商品補充</li><li>・ポップ設置…商品の情報を見やすくしたポップを棚のその商品の位置に設置</li><li>・合鍵作成…機械を使い、店内の事務所の合鍵を作成</li><li>・シール貼り…商品の見本と品物が一致する様に、番号を書いたシールを貼る</li></ul> <p>○4日目</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・商品補充・前出し</li></ul> <p>○5日目</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・商品補充・前出し</li><li>・売場作成…実際にレイアウトを決めた棚に商品を並べ、棚札を付ける。</li></ul>
学び・気づき (300字程度)	<p>私は、接客を学びたくて志望した。教えていただいた中で、主任が「丁寧であれば良いということではなく、例えば、お年寄りの方は敬語のカッチリした言葉遣いだと聞きとってもらえないことがあり、方言を交えたような日常会話に近い話し方だと通じたりするから、接客なのでお客様に合わせて対応することが大切だ。」と仰っていたことが特に印象に残っている。</p> <p>5日間で、店頭に出て作業することが多かったが、他の従業員の方も、敬語を使わずに話しているのを何度か目にした。実際にその場面を見ると失礼なようにも感じ、驚いたが、お客様も要件を伝えたり、相談することが特別なことではなくなり、気軽にできるようになっているのだとも思った。</p>

<p>今後に向けた 抱負  (200字程度)</p>	<p>お客様からの期待に応えられないことがあった。ビニールテープがどこに売られているかをきかれた私は、大体の場所を知っていたため、お客様をお連れしたが、結局たどり着くことができず、お客様の時間を無駄にってしまった。</p> <p>接客は、お客様の時間を割いて行うものであるから、確実に出来ることだけを引き受け、少しでも不安があったら誰かを頼るべきだと思った。</p> <p>接客に限らず、不確実な物事をそのまま進めず、誰かを頼ってでも、確実にすることをこれから実践していこうと思う。</p>
<p>インターンシ ップをして気づい た、実習先の魅 力  (300字)</p>	<p>私が特に感じたのは、接客でお客様の疑問や悩みを解決することで感じる達成感ややりがいがあることだ。</p> <p>お客様は、なにか生活に必要なものがある買って買い物に来ている。そしてその悩みを解決するためには、商品だけでなく、お客様に寄り添ったサービスも必要であると感じた。そして、実際に従業員の方々の接客を見ると、とても丁寧に接客されているように感じた。</p> <p>また、実習では接客をする機会が多くあった。当然全てに応えることはできなかつたが、お客様の疑問に答えたり、希望を叶えたり出来たときに感じた喜びは、人と接する接客ならではのものなのだと感じた。</p> <p>お客様と直接会話する事ができ、お客様の要望に直接答えることができたのが魅力だと思う。</p>
<p>写真 (1~3点)</p>	