

日程	プログラム	概要
Day1	<p>～基礎知識の習得～</p> <p>◆チームビルディング</p> <p>◆「金融」に関する基礎理解</p> <p>◆「みずほ証券」のご紹介</p>	<p>:5日間を共にするグループメンバーとの相互理解を深め、今回のインターンシップに向けた「目標」を設定します。</p> <p>:「金融業界」「市場動向」等に関する基本的な考え方をお伝えします。</p> <p>:会社概要等のご説明と、映像による社員紹介をさせていただきます。</p>
Day2	<p>～証券ビジネスの理解促進～</p> <p>◆ケーススタディ</p> <p>◆パネルディスカッション</p> <p>◆ロールプレイングワークに向けた作戦会議</p>	<p>:複数のケーススタディを通じて、お客さまのニーズやリテール証券営業としての提案ポイント等について学んで頂きます。</p> <p>:ケーススタディでの学びを踏まえ、実際の「証券パーソン」の活動や、考え方についてお伝えます。</p> <p>:インターンシップのメインプログラムであるDay3～Day4に向けた準備を進めて頂きます。</p>
Day3	<p>～リテール証券営業実践(1)～</p> <p>◆お客さまとの関係構築</p>	<p>:お客さまとの初期接点から、関係性を構築するプロセスを実体験して頂きます。</p>
Day4	<p>～リテール証券営業実践(2)～</p> <p>◆お客さまの実態、ニーズの把握</p>	<p>:継続的な関係性構築と、お客さまの真のニーズを把握するプロセスを実体験して頂きます。</p>
Day5	<p>～最終提案・結果発表 他～</p> <p>◆お客さまへの最終提案</p> <p>◆結果発表</p> <p>◆振り返り</p>	<p>:2日間の営業活動を踏まえ、「受注」をかけた最終的な提案(プレゼンテーション)をして頂きます。</p> <p>:お客さまの発注意志を確認します。発表後には講評、フィードバックを実施します。</p> <p>:5日間を振り返り、当初設定した目標の達成度合いの確認や、グループメンバーとのアドバイス交換を行います。</p>