営業インターンあるある、体験で打線組んでみた

１．商談中に眠くなる

２．リストが尽きる

３．展示会や飛び込み営業で大学生だと思われる

４．アポ先がアポの事を忘れていないか心配になる

５．地方アポがカスアポだと帰りの道中が気まずい

６．社長の名前の漢字が読めない

７．電話する会社の事をあまり知らず、電話相手から怒られる

８．受話器が重機の如く重くなる

９．電話をしたくないがため、リスト作りに時間を掛けているフリをする

１０．メールでアポが獲れていないかと１０分おき位に確認する

１１．ちゃんと電話した先を管理しておらず、断られた会社に再び電話したり、

１２．会社の説明資料を忘れる

１３．商談の途中でギブアップ

１４．商談同行した時、座って何をすれば良いか分からす、取り敢えず、ニコニコしていると「なんでメモ取らなかった」と怒られる

１５．商談の場所を間違える

１６．アポが獲れそうで、テンションが上がってしまい、ため口を言ってガチャ切りされる

１７．他の営業マンがアポを獲らないようにと心の中で祈る