



大蔦屋仕事体験



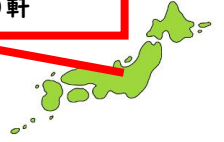
大蔦屋って？



食品の通信販売を行っており、主に青果物を産地直送で届けています。

一般の流通では3~4つの仲介が入るところを、弊社では農家さんとお客様を直接つないでいます。そのため、スピーディーに安心安全な青果物を届けています。

全国各地に契約農家さん
約360軒



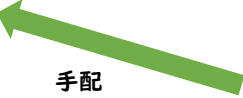
農家さん



農家さんが直接出荷



お客様



手配



大蔦屋



ご注文

農家さんの想いやこだわりをお客様に伝えることは勿論、お客様の声をすべて農家さんにお伝えしており、農家さんとお客様をつなぐ架け橋になれる会社です。



仕事体験内容

🌱 選べる5つの1dayコース (9:00~17:40) 🌱

- 商品企画と販売戦略考案にチャレンジ！(WEBも有)
▶自由に商品企画をして、その商品のプロモーション方法を考える◀
- 大蔦屋の電話注文受付をしてみよう！
▶社会人として基本の敬語を学びながら電話受付を模擬体験◀
- コンサルタントとシステム開発ってどんな仕事？という疑問を解決！
▶コンサル営業提案と簡易システム制作を体験◀
- 実際に商品の出荷作業を体験してみよう！
▶自社商品の梱包・出荷作業を体験◀
- 農家さん手配やECの簡単な入力作業を体験してみよう！
▶農家さんへの伝票・カタログの手配やECの簡単なお仕事体験◀

それぞれ専門の部署の方が担当としてつきますので、仕事体験しながら普段こういった仕事をしているのか現場の生の声を聴くことができます



🌱 選べる3つのコース (ショートバージョン) 🌱

1. 農家さんの想いを知るコース

▶ 農家さんの目慣らし会や勉強会に参加! ◀

弊社では農家さん内での商品の基準を統一する目慣らし会と、社内で商品に対する知識を深める勉強会を行っています。そこに実際参加していただいて、どんな風に農家さんとコミュニケーションをとっているか見ていただきます。

2. 答えを生み出すコース (WEB)

▶ ベストなお客様対応を考える! ◀

実際にあったお客様との会話の中から問題を出すので、お客様の問い合わせに対するベストな対応を考えていただきます。その後、弊社のオペレーターの対応例をもとにフィードバックします。

3. 就活に役立つ電話講座コース (WEB)

▶ ビジネスマナーとしての電話講座 ◀

社会人になったら必要となるビジネスマナーの1つに電話対応があります。就活中の企業さんとのやりとりでも相手に好印象を持ってもらえるような電話でのコミュニケーションの取り方を学びます。

実施期間 : 6/21から随時開催

申込方法 : リクナビ・マイナビからお申込み可能
※弊社に直接お電話・メールでのお申込みも可



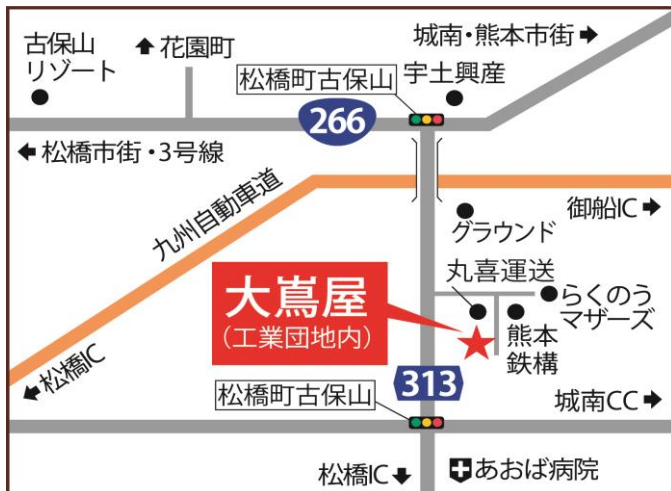
リクナビ
企業ページ



マイナビ
企業ページ



採用係
専用LINE



その他詳細

- ◇開催場所 ⇒ 株式会社大鷲屋 熊本松橋本社
TEL : 0964-53-9475
Mail : jinji@oshimaya.jp
- ◇募集人数 ⇒ コースによって異なる
- ◇報酬・交通費支給なし
※最寄り駅までの送迎有
- ◇昼食支給なし・私服OK