

1. 왜 꼭 우리 회사에 입사해야 하는지 (우리 회사 선택 동기)

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>이 질문 같은 경우, 정말로 솔직하게 우리 회사에 지원한 이유를 이야기 해보라</p> <p>이런 식으로 솔직하게 까놓고 말해서 이런 식으로 물어보는 임원분들도 꽤 있습니다. 이런 낚임스의 면접 질문도 함께 대응할 수 있도록 준비하시기 바랍니다 .</p> <p>00 기업의 고객 지향, 혁신을 보면서 지원했다 이런 지원동기 보다는 본인의 경험과 최대한 연결 시켜서 회사에서 이루고 싶은 목표에 초점을 맞추어 꼭 이 회사여야만 하는 이야기를 진행해주세요.</p> <p>해당 기업이 진행하는 사업에 대한 관심도/ 간접적인 경험/ 평소 본인이 가지고 있던 직장관/본인이 이루고 싶은 목표와 연결시켜 주세요</p>	<p>예시 1) A 기업에서 제가 꿈꾸었던 목표를 이룰 수 있기에 지원했습니다. 000를 공부하며(000에서 근무하며) 000한 이유로 000 사업에 관심을 갖게 되었습니다.</p> <p>이번에 000 사업을 공격적으로 수행하는 A 기업을 (00년간 00 사업을 성공적으로 수행해왔던 A 기업들) 보며, 000 경쟁력이 있음을 확인하였습니다.</p> <p>00 사업 같은 경우, 000 경쟁력이 필수적이라 생각하였습니다. 저는 00 사업을 이해하기 위해 000와 같은 활동과 00 교육을 이수하였습니다. 0000 경쟁력을 가진 A 기업 00 사업부에서 제 역량을 보태어 000 목표를 이루고 싶기에 지원했습니다.</p> <p>예시 2) 직장 생활을 하며 (선후배의 조언을 듣고, 0번의 조직 생활을 경험하며) 0000문화 (000 경쟁력/경영 전략)을 가진 기업에서 근무하고 싶다는 목표가 있었습니다.</p> <p>A 기업 같은 경우 000 문화(or 경영 전략)을 바탕으로 000 성과를 만들어왔다는 점을 발견했습니다. 0000 문화를 가진 A 기업에서 저도 000 DNA를 되새겨 000 목표를 이루고 싶어 지원했습니다.</p> <p>예시 3) 제가 0000를 하며 (000를 공부하며) 처음으로 경험했던 것이 바로 A 기업의 광고/제품/사례였습니다. A 기업의 제품/광고/사례를 보며 000 분야에 흥미를 맨처음 갖게 되었고, 000 부분에서 인상 깊었습니다.</p> <p>그래서 A 기업에서 근무한다는 것은 마치 제가 꿈꾸어왔던 미래에서 근무하는 것처럼 느껴지기도 합니다.</p> <p>그러나 000부분에서는 개선하고 싶다는 생각을 했습니다. 저처럼 A 기업을 더 많은 고객이 경험하게끔 돕고 제가 소비자로서 느꼈던 개선점을 보완하는 데(A기업의 000경쟁력을 한층 강화) 기여하고 싶어 지원했습니다.</p>	

2. 이 직무에 대해서 한 마디로 정의해봐라(이 직무란 무엇이라 생각하니? 어떤 역할 한다고 생각하니?)

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>직무에 대한 본인의 깊이있는 통찰을 원합니다. 일방적으로 하는 사전적인 의미가 아니라, 본인만의 인사이트와 철학을 담아낸 직무 재정의를 표현해주세요</p>	<p>예시 1) 지원한 SCM직무는 아침에 어머니가 해주시는 밥이라고 생각합니다. 이 직무는 제조부터 역물류까지 모든 물류현황에 대해서 관리하고 개선해야 합니다. 이처럼 아침에 어머니가 가족들을 위해서 만들어 주시는 밥상도 물류와 일맥상통하다고 생각합니다. 반찬의 재료를 시장에서 구매하여 반찬을 만들고, 식탁에 올리고, 소비자와 같은 가족들이 음식을 섭취하고 그 이후에 남은 반찬과 식기들을 다시 재사용하기 위해서 설거지를 하는 과정 모두가 물류와 똑같다고 생각합니다.</p> <p>예시 2) 기획이란 등대와 같다고 생각합니다. 한 치 앞도 볼 수 없는 망망 대해와 같은 시장에서 기업이 나아가야 할 방향을 찾고 안내 해주기 때문입니다.</p>	

3. 조직 생활을 할 때 가장 필요한 덕목이 있다면? (성공적인 조직 생활이란 무엇일까?, 회사 생활에서 가장 중요한 덕목이 있다면?)

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
	<p>예시 1) 다른 구성원들을 이해하려는 배려가 필요하다고 생각합니다. 구성원들 모두가 다른 배경 다른 가치관을 가지고 있기에, 서로의 마음과 의견을 이해하여 긍정적인 팀워크로 전환시키는 것이 중요하기 때문입니다.</p>	

조직 생활에 대한 가치관을 알아보기 위한 질문입니다. 조직관 및 조직 생활에 관한 면접 질문은 대부분 물어보는 편이고, 해당 질문은 한 다음에 관련 사례를 묻기도 하니, 경험/사례도 함께 미리 준비해주세요.	예시2) (회사 생활에서 필요한 덕목/자세를 묻는 경우) 주인정신이 필요하다고 생각합니다. 보통 조직(회사) 생활이라고 하면 내가 맡은 업무에만 집중하는 경우가 많습니다. 그러나 0번의 조직 생활을 하며, 우리 조직에 영향을 주는 요소들을 생각하며, 내가 하는 일이 조직에 어떻게 영향을 줄 수 있는 지를 고려하여 생각할 수 있는 주인 정신이 중요함을 느꼈습니다.
원인 면접이라는 점을 상기하며, 주인정신/성실함/배려 조직 생활을 충실히 수행하는 데 필요한 덕목/자세에 초점을 맞추어 이야기 해주세요	예시 3) (회사 생활에서 필요한 덕목/자세를 묻는 경우) 처음의 마음 가짐을 계속 이어나갈 수 있는 일관성있는 성실함(책임감)이 필요하다고 생각합니다. 직장인 같은 경우, 입사 후 2-3년 뒤부터 매너리즘에 빠진다는 말을 들었습니다. 이러한 매너리즘에 빠지지 않고, 입사 초기의 마음 가짐을 이어나갈 수 있는 책임감으로 이전보다 더 높 은 성과를 보증해야 한다고 생각합니다.

패 리스크가 충분히 느껴졌지만, 그럼에도 불구하고 도전했던 경험 (내가 이것 만큼은 강조하고 싶고, 소개시켜 주고 싶다는 경험이 있다면?) 스스로 변화 시키기 위해 노력한

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
기업은 특정 사업 분야에 도전할 때, 00억 이상의 자금을 투자하고 실패할 리스크를 감수하면서 도전을 합니다. 그렇다고 이렇게 기찬한 도전 경험을 원하는 것은 아닙니다. 기업이 실패 리스크를 감수하는 것처럼 지원자 역시 얼마만큼 도전적으로 업무를 수행하는 지에 대한 부분을 평가하고자 하는 면접 질문입니다. 소소한 경험도 좋습니다. 프로젝트/ 새로운 과목 이수/공모전/해외 봉사 등 당시 본인에게는 버거워보였고 주위 사람들이 만류했지만, 본인이 스스로 변화 하고 싶어 본인의 역량 개발을 위해 도전했던 경험이 있다면, 이 질문에서 어필해주세요	예시) 비전공자임에도 불구하고 000 과목을 이수한 뒤에 도전했던 000 프로 젝트에 도전했던 경험입니다. 새로운 분야에 대해서도 학습할 수 있어야 한 다 생각했습니다. 공부를 시작했을 때에는 그 분야를 전공한 학생들에 비해, 한참을 뒤처지만, 늦은 만큼 더 열심히 하여 따라잡자는 생각으로 임하였습 니다. 아침 시간을 활용하여 20분씩 공부를 더 투자하였습니다. 이러한 지식 을 기반으로 하여 팀 프로젝트에서 리더를 자처하였습니다. 000 부분에서 어 려움을 몇 차례 겪었지만, 팀원들과 밤샘 작업을 하며 자료 조사를 수행하고, 0000 실무전에게도 찾아가 000 한 노력으로 000 아이템을 선정할 수 있었습 니다. 이후 팀 프로젝트 때에는 발표를 자처하여 결과적으로 원하던 000성적 을 얻을 수 있었습니다.	

5. 경쟁사 대비 우리 기업의 장단점

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
기업에 대한 이해도/로열티 측정 항목입니다. 기업이 보유한 인프라/기술력/자본/ 여러 요소들을 점검하여 그 기업만이 가진 경쟁력을 찾아내신 뒤에, 정리해주세요	예시) A 기업의 경쟁사는 B 기업이며 경쟁사대비 장점은 먼저 경쟁사 대비 00% 많은 지점의 수 입니다. 많은 지점을 보유했다는 것은 그 만큼 소비자 를 만날 수 있는 접점이 많다는 것을 뜻합니다. 반면 단점은 신상품 출시 속도와 구성이 경쟁사 대비 약하다는 점입니다. 그러나 현재 A 기업 역시 신상품 출시에 속도를 내고 있습니다. 저는 00 직 무에서 신상품 출시 속도에 맞추어 바로 품절이 될 수 있도록 만들 수 있는 00 전략을 고심하여 실천하였습니다.	
단점 같은 경우, - 현재는 단점이지만, 해당 기업 역시 노력을 하고 있다. 이미 00 강점이 있기 때문에 크게 문제는 되지 않는다. 이후, 내가 지원한 직무에서 경쟁력은 강화하고, 단점은 보완할 수 있도록 노력하겠다. 이렇게 마무리 해주시면 됩니다.		

6. 1억 혹은 5억(로또 당첨 되면)이 있으면 무엇을 할 것인가?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
업계/직무 마다 다르게 접근을 해야 하지만, 비즈니스 감각/업계에 대한 관심도/ 지원자의 진취적인 성향/ 가치관을 알아보기 위한 항목입니다. 예를 들어 금융권이려면, 금융 상품에 가입하겠다고 고 이야기를 할 수도 있을 것이고, 자동차 업계가 된다면 이번에 나온 신상품 차량 구입 을 하여 소비자로서 한 번 경험해보겠다. 라고 이야기도 해볼 수 있습니다. 사회 기부적인 측면을 강조하는 업계/기업이라면 사회에 일부 기부를 하겠다고 이야기를 할 수도 있겠쥬. 혹은 비즈니스 감각이 중요한 직군 같은 경우 여기 기업에 취업하지 않는다는 전제하에서는 평소 생각이 있었던 000 아이템 창업에 도전해보고 싶다는 식으로도 이야기를 할 수 있습니다. 여러분들이 지원하시는 업계/기업/직무에 맞게끔 꼭 이야기를 해주세요	예시 1) (금융)로또에 당첨이 된다면, 제가 그 동안 신세쳤고, 배려받았던 사 람들에게 먼저 베푸는 사람이 되고 싶습니다. 일례로 제가 근무하는 지점 내 직원분들에게 일단 뽕뽕 돌리고, 제가 취 업 준비 하면서 도움을 받았던 사람들에게 감사한 저녁 식사를 대접하겠습니다. 그 이후에 저를 위해서도 쓰고, 나머지 금액은 xx은행에 다양한 상품을 직 접 가입해 이용해보고싶습니다. 예시 2) 만약 로또 당첨 금액 이상의 자본이 생긴다면, 평소 관심이 있었던 00 아이템을 런칭해보고 싶습니다. 하지만 이 아이템도 현재 000 기업 사내 벤처로 시작을 하고 현재 제 자본으로 샘플을 만든 뒤, 사내 벤처로 투자를 받아서 사업을 시작해보고 싶습니다.	

7. 워라벨에 대한 본인의 생각

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
일이 더 중요하다든 식의 답변으로 구성해도 좋지만, 솔직하게 답변하셔도 좋습니다. 그러나 나의 삶이 훨씬 중요하다는 식의 너무 솔직한 답변 보다는 일과 삶의 적절한 균형을 맞추어야 한다는 관점에서 기술을 해주세요 혹은 본인이 스스로 비율을 정하여 나는 이 정도의 비율을 지키면서 근무를 하겠다든 식의 언급도 좋습니다.	예시 1) 일은 6, 삶은 4, 6대 4의 법칙으로 지켜나가고 싶습니다. 일도 중요하지만, 제가 삶에서 느낄 수 있는 행복이 있어야 일에 더 몰두할 수 있는 힘도 얻을 수 있다고 생각하기 때문입니다. 이 균형을 지키기 위해서 일을 할 때에는 일에만 집중을 하고, 휴일에는 스 트레스를 경감시킬 수 있는 000과 같은 취미 생활을 병행하려고 합니다. 예시 2) 요즘에는 워라벨보다 워라블이라는 단어가 유행이라고 하는데, 저 는 워라블이라는 단어로 말씀드리고 싶습니다. 일과 삶을 분리하는 것이 아 니라 일과 삶을 적절하게 섞는다는 의미입니다. 유튜브 하나를 보아도 제가 지원하는 금융권에 관계된 이슈를 보면서 쉬고, 진폭 및 취미 활동으로 만 난 사람들에게도 제테크 이슈를 전하면서도 일을 하는 효과를 낼 수도 있다 고 생각합니다. 예시 3) 취준생활이 길었던 탓에 라이프가 너무 길었습니다. 그래서 그 균형 을 맞추기 위해서는 워크가 더 필요하다고 생각하여 입사 후 5년간은 지금 까지 쉬었던 워크를 대신하기 위해 워라블이라는 단어에 상관없이 일에만 집중하고 싶습니다. 하지만 쉬는 도중에도 업무 성과에 보탬이 될 수 있도 록 000 직무에 영감이 될 수 있는 연극 및 영화를 보면서 영감을 얻고 싶습 니다.	

8. 어떨 때 본인이 회사를 그만둘까?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
은근히 어려워 하시는 면접 질문인데, 정말 단순하게 생각을 해보시면 됩니다. 어떨 때 회사를 그만둘까? 회사 입장에서 저를 더 이상 필요로 하지 않을 때, 혹은 내 입장에서 회사가 더 이상 필요 없을 때? 그만 둘 수 있습니다. 즉, 본인이 회사 및 직장에 대해서 어떻게 생각하는지, 본인 커리어에 대해서 어떻게 생각하는 지를 검증하는 항목이라고 생각하시면 됩니다. 내가 더 이상 기여할 부분이 없거나, 내가 도움이 되지 못했을 경우를 생각하면서 이야기를 하시면 되겠습니다.	예시 1) 제가 더 이상 회사에 기여하지 못한다고 느낄 때 스스로 그만 둘 것이라 생각합니다. 불의의 사고를 당할 수도 있고 혹은 회사가 추구하는 사업과 변화에 적응하지 못해 저의 역량이 닿지 못할 수도 있을 것입니다. 이런 상황이 되지 않기 위해 늘 깨어있는 마인드로 자 기 계발을 꾸준히 하겠습니다. 예시 2) 제가 했던 의사 결정이 회사 성장을 저해하고 피해를 주었을 때 그만 둘 것이라 생각합니다. 사람이라 실수를 저지를 수 있지만, 회사에 피해를 준 경우 본인 스스로 책임을 어느 정도 지어야 하기 때문이라 생각합니다. 예시 3) 회사가 저를 통해 이루고자 하는 목표를 다 이루고 저 역시 회사를 통해 이룰 수 있는 목표를 다 이루었을 때 그만 둘 것이라고 생각합니다. 박 수 칠 때 떠나라라는 말이 있듯이, 제가 전공한 000 이력과 000 분야에서 이 룰 수 있는 목표를 다 이룬다면 회사를 그만둔 이후, 프로젝트 성으로 필요할 때 또 도움을 드리고 싶습니다.	

9. 10년뒤 본인이 무엇을 하고 있을 것 같나?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
10년 뒤, 본인의 커리어 측면과 회사에 대한 이해도 를 동시에 측정할 수 있는 항목입니다. 10년 뒤에는 과장, 차장, 이런 직급을 이야기 하기 보 다는 어떤 사업에서 어떠한 목표를 이루고 있을 것이 다라고 이야기를 해주세요, 본인 관심 분야에 대한 계획을 구체적으로 말씀	예시 : 저기 회사 건너에 보이는 000 식당에서 팀원들과 연말 영업 성과를 자축하며 찜계를 한 사발씩 떠주고 있을 거 같습니다. 이미 들러서 먹어보 았는데, 식당 아주머니께서도 10년 이상 운영하심 예정이라 하셨습니다. 이 러한 연말 영업 성과를 자축하기 위해서는 더 많은 볼륨의 수주가 필요할 텐데 제가 주목하는 가맹 업체는 0000이며 해당 업체를 극대화할 수 있는	

<p>특히 회사에 대한 이해도도 함께 넣어주세요, 예를 들어, 00 시장에 A 기업에 진출했다면, A 기업이 00 시장에 진출했기 때문에 10년 뒤에는 시장을 확대하는 시점에 있을 것이라 생각합니다. 이런 식으로 10년 뒤에 해당 기업에게 어떠한 변화가 있을 것인지를 함께 이야기 해주면서 본인이 어떠한 업무를 수행하고 있을 거 같은지에 대해서 언급해주세요</p>	<p>저희 회사의 0000 같은 경우, 0000 한 부분을 만족시킬 수 있기 때문에, 000 TF 팀장으로 활약하고 싶습니다. 저희 회사의 0000 같은 경우, 0000 한 부분을 만족시킬 수 있기 때문에, 000 업계 또한 가장 고객사가 될 수 있다고 생각합니다. 따라서 입사 후 0000 업계에 대한 공부도 꾸준히 이어나가고, 고객사별 업종의 특이성을 정리하여 이를 빅데이터로 체계화하여 영업 ROI를 높이는 데 기여하고 싶 니다.</p>	
<p>혹은 장면적인 요소를 넣어서 재미있게 이야기를 해 주셔도 좋습니다.</p>	<p>예시 2: 네, 10년 뒤에는 000 신공정 TF (신제품 TF)을 이끄는 팀장이 되어있 을 것 입니다. 현재 A 기업은 00 사업 분야를 확장하고 있기에 10년 뒤에는 공정 라인 증설(신제품 확대를)더욱 공격적으로 할 것이라 생각합니다. 이 러한 흐름에 따라 저는 신공정(신제품)TF 팀장이 되어 해당 프로젝트에 기 여할 것입니다. 이를 위해 입사 후 공정 이슈를 올바르게 파악할 수 있는 노하우와 시각을 기르겠습니다.</p>	
<p>답변 프레임 장면 묘사 (회사의 변화와 그 변화에 어떻게 기여) + 이 목표를 이루기 위한 나의 노력 한 문장으로 짧게</p>		

10. 본인의 가치는 현재 얼마인가

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>본인 스스로에 대한 평가를 어떻게 내리고 있는가? 본인 스스로의 강점과 단점을 어떻게 파악하고 있는가를 검증하기 위한 질문입니다. 따라서 너무 겸손할 필요도 없고 너무 자만할 필요도 없이 균형을 맞추어 이야기 하되, 그 근거는 꼭 확실 하게 이야기를 하셔야 합니다.</p> <p>1) 본인이 가진 강점에 대한 근거 2) 회사에 기여할 수 있는 측면에서의 근거</p>	<p>예시 2: 저의 현재 가치는 5천만원이지만, 잠재적인 가치는 50억이라고 생각합니다. 현재 제가 가진 지식과 역량 수준은 5천만 원과 1억 전후를 오고가는 성과를 만드는 데 불과하다고 생각합니다. 그러 나 00만원 수준에서 0년 뒤, 0000만원 수준의 매출을 관리했던 경험을 바탕 으로 10년 이내의 50억 이상의 매출 수주를 관리할 수 있는 사람이 될 수 있을 것이라 확신합니다.</p> <p>예시 3: 저의 가치는 특정 금액보다 체계 투여된 자본의 무조건 10배를 약속 할 수 있을 만한 보증 공식이라고 생각합니다. 실제로 창업을 했을 때, 50만 원의 자본금을 투자하여 총 5천만원의 매출을 올렸던 적이 있습니다.(급여 는 000만원으로 받았지만, 지점 총 매출 00에 기여한 바 있습니다.) 이처럼 10배의 가치를 높일 수 있는 공식으로 10배의 매출과 영업 이익율을 높이는 데 기여하겠습니다.</p>	
<p>예시 1: 저의 가치는 1억원 입니다. 그 근거는 첫째, 공모전 상금을 비롯하여 동아리 사업 성과에서 만들 었던 총 가치가 5천만원이기 때문입니다. 그러나 저 혼자서의 노력으로 만든 것이 아니기에 마이너스 2천 만원 하여 3천만원의 가치로 측정하였습니다. 둘째, 제가 배워왔던 지식 그리고 제가 가진 00 역량을 총 합하여 4천만원의 가치로 매겼습니다. 이 때의 역량 을 토대로 00프로젝트를 수행하며 00한 성과를 만들 어왔습니다. 나머지 3천만원은 이 회사에 입사하면 얻게 되는 가치로 측정했습니다. A 기업 같은 경우, 체계적인 교육 제도를 갖추었기에 이 교육을 바탕으 로 한 걸음 더 성장할 수 있기 때문입니다. 이렇게 환 산하여 총 1억원으로 산정하였습니다.</p>	<p>예시 4: 저의 가치는 1억이라고 생각합니다. 직장 내 업무 소통 환경을 개선 함에 따라 절감할 수 있는 비용이 총 예산의 10%라고 합니다. A 기업은 재 무공시 자료에 따르면 총 예산은 0000억원이며 업무 의사 소통을 개선시킴 으로서 절감할 수 있는 비용이 000억원이라고 생각합니다. 현재 신입 사원 지원자로서 역량이 다소 부족할 수 있기에 000억원에서 제가 기여할 수 있는 부분을 1%에서 10%로 산정하여 1억원으 로 책정하였습니다. 저는 0000에서 업무 의사 소통의 이슈들을 점검하여 개 선했던 적이 있습니다. 작은 조직에서 경험했던 것이라 규모에서의 차이는 있겠지만, 그 때의 의사 소통 개선으로 000한 성과를 만들 수 있었었습니다.</p>	

11. 본인이 면접관이면 무슨 질문을 할 것이고 이유는 무엇인가/ 그리고 대답을 어떻게 할 것인가?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>임원 면접에서 종종 나오는 질문인데 정말 좋은 질문 중에 하나입니다. 면접을 얼마만큼 준비했는지도 점검이 가능하고, 너가 준비한 것 한 번 대담해보라는 식의 면접자 스스로에게도 기회를 부여할 수 있는 면접 질 문이기 때문입니다.</p>	<p>예시 1: 우리 회사에만 입사하기 위해 한 노력이 있다면? 무엇이 있나요?를 물겠습니다.</p> <p>아래 다른 질문에서 예시가 나와있으니 참고하세요</p>	
<p>이런 질문에서는 본인이 준비한 필수기 멘트를 유도 할 수 있는 질문을 던지시고, 그에 따라 대답을 하면 되겠습니다.</p>	<p>예시 2: 우리 기업 초봉이 0000인데, 그 초봉을 우리가 주면서 왜 당신을 채용 해야 하나? 당신은 그 만큼의 값어치가 있는 사람인가를 직접적으로 묻 고 싶습니다.</p> <p>아래 다른 질문에서 예시가 나와있으니 참고하세요</p>	

12. 옆에 있는 지원자보다 뛰어난 점 (내가 이것만큼을 잘한다, 전 직무상에서 상위 1%다 하는 분야가 있다면? 전문성이 있다면)

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
-----------	-------	--------

<p>어떤 성격의 강점을 이야기하는 것이 아니라 직무 분야/업계 분야에서 강점이 될 수 있는 지식/기술/태도 적인 측면에서의 강점을 이야기 하셔야 합니다.</p> <p>예를 들어, 반도체 공정 분야에 대한 지식이라면 모든 지 배우려고 했기 때문에 공정 지식이 뛰어나다 - 이런 식의 지식적인 측면을 이야기 할 수도 있습니다.</p> <p>혹은 영업직이라면 발로 뛰는 정보 수집력 이런 식의 역량을 강조할 수도 있고 어떤 거절과 악성 반응에도 해탈한 긍정적인 마인드 이런 식의 자세적인 측면을 이야기 할 수도 있습니다. 꼭 본인이 지원하는 직무/업계/그리고 본인의 스토리와 성향을 함께 고려하여 이야기를 해주세요</p>	<p>예시 1 : 목표를 정복하겠다는 꾸준한 마음가짐과 인내심, 긍정적인 마인드 만큼은 자신있습니다. 000에서의 b2b 영업직무는 일회 일비하지 않고 중장 기적인 계획을 구축하여 고객님의 마음을 단계별로 공략해야 하는 직무라 생각합니다. 000에서 활동했을 때, 성외하기 어려웠던 000 을 0개월의 기간 을 두고 연락하고 미팅 날짜를 잡으며 성외에 성공했던 적도 있었습니다. 이 과정에서 총 5번의 거절을 받았지만, 그 때 마다 거절을 당했던 이유들을 분석하면서 이를 극복하여 목표를 이룰 수 있었습니다.</p> <p>예시 2. 000 에서의 지식 만큼은 뛰어나다고 자부할 수 있습니다. 00 전공에 서도 000 분야 지식의 과목을 000학점 이상 이수하였고, 0000에서도 추가 적인 외부 교육을 이수하였습니다. A 기업은 특히 000 분야로 특화가 되어 있기 때문에 000 분야에 특화된 저의 지식이 큰 도움이 될 것이라 생각합니 다.</p>	
	<p>예시 3. 글 쓰는 데 있어서 만큼은 자신있습니다.</p> <p>평소 글쓰기를 좋아했는데 이 때문에 학과 및 동아리를 대표하여 어떤 사항 을 공지할 때면, 제가 꼭 공지 사항 작성을 맡고는 했습니다. 공지 사항을 전 달할 때 오해의 소지를 최소화할 수 있는 단어를 선택하고 문구를 두 세번 씩 읽어보며 검증을 하기도 했습니다. 이처럼 글에 대한 애착과 오해를 최 소화할 수 있는 작문은 여러 사항을 임직원에게 전달해야 하는 경영 지원에 서도 큰 도움이 되리라 생각합니다.</p>	
13. 왜 꼭 본인을 뽑아야 하는 가		
<p>답변 가이드 라인</p> <p>회사가 나의 연결 고리, 왜 우리 회사가 본인을 뽑아야 하는나라는 질문입니다.</p> <p>즉, 내가 이러한 강점을 가지고 있어서 뽑아야 한다 가 아니라 너네 회사는 현재 0000을 필요로 할텐데, 내가 0000을 현재 가지고 있다. 너네 회사가 필요로 하는 것을 현재 내가 가지고 있다!!!</p> <p>이런 관점으로 접근하여 답변을 구성해야 합니다. 회사가 필요로 하는 인재상/ 00 역량을 갖춘 인재, 이런 식으로 접근하여 너네 회사의 필요를 내가 만족시켜 줄 수 있다는 식으로 접근을 해보시길 바랍니다. 단순히 내가 가진 강점이 아니라 나의 강 점이 회사에 어떻게 도움이 되는지, 회사와 나의 연 결 고리는 무엇인지를 고민하면서 이야기 해주세요</p>	<p>답변 예시</p> <p>예시 1) 저도 왜 꼭 나를 뽑아야 하지는라는 물음을 떠올렸는데, 바로 다음의 정답을 찾았습니다. A 기업은 현재 0000 사업을 수행하고 있으며 00사업 성 패를 위해선 000억량(000자세)를 가진 인재가 필요할 것입니다. 저는 0000 에서 활동하며 000한 성과를 내며 000 억량(00자세)를 길러왔습니다. 00 억 량을 토대로 A 기업 00 사업 분야에 기여할 자신이 있습니다.</p> <p>예시 2) 저는 성과에 욕심이 있고, 승부사적인 기질을 가졌기에 꼭 채용해야 한다고 생각합니다. A 기업을 이끌어왔던 원동력이 있다면 바로 철저하게 성과를 강조했던 문화와 200% 성과에 욕심을 내왔던 임직원들의 열정이었 다고 생각합니다. 저 역시 성과주의를 바탕으로 성과를 내기 어려운 상황에 서도 목표의식과 끈기로 0000한 성과를 내왔습니다. 성과에 대한 욕심과 행 동력, 승부사적인 기질로 철저하게 성과를 낼 수 있다는 자신감이 있기에 채용해야 한다고 생각합니다.</p> <p>3) (영업,마케팅, MD 직군인 경우) A 기업이 고민하는 바에 대해서 실제로 고 민을 해봤고 그 해결 방안 아이디어까지 한 번 생각해보았기 때문입니다. 이번엔 A 기업은 00 사업을(신상품 출시) 진행하고 있습니다. 이에 소비자 반응을 알아보기 위해 직접 000명을 대상으로 설문 조사를 진행하였고, 0000 하다는 피드백을 받았습니다. 제 설문 조사가 부정확할 수 있지만, 이 처럼 회사의 고민을 저도 함께 해보며 , 00000한 전략이란 인사이트를 찾을 수 있었습니다. 이처럼 예비 신입사원이라는 마음가짐으로 임했던 행동과 실천력이 저를 채용해야 하는 이유라고 생각합니다.</p>	<p>사용 키워드</p>

인생에서 꼭 이루고 싶은 목표, 그 목표를 현재 어떻게 노력하고 있는가 (죽기 전에 내가 이루고 싶은 목표가 있다면? Or 나중에 은퇴하면 이런 목표는 이루고 싶다 하는 게 있다

<p>답변 가이드 라인</p> <p>이 질문은 커리어 측면, 회사에서 이루고 싶은 목표 가 아닙니다. 인생에서, 혹은 내가 죽기 전에 이루고 싶은 개인적인 목표를 물어본 질문입니다. 이 질문에 서 '영업 전문가'란 목표를 이루고 싶다. 이렇게 너무 직무적으로 맞추어서 대답을 하는 것보다는 개인적으로 이루고 인생의 목표를 이야기 해주셔야</p>	<p>답변 예시</p> <p>예시 2) 기술공학도로서 기술의 수익성이라든지, 그런 면들을 생각해보지 않고 세상에 맡겨 할 수 있는 줄 수 있는 기술 하나쯤은 꼭 개발해보고 싶다 는 목표가 있습니다. 아직 목표의 뚜렷한 그림을 그리지는 못했지만, A 기업 에서 근무하며 전문성과 노하우를 쌓아 사회적인 약자 혹은 친환경적인 부 분에서 기술을 개발해보고 싶습니다.</p> <p>(솔직 버전 - 저 기술 내가 개발했어 라고 당당히 이야기 할 수 있을 정도의 기술 개발을 이루어 보고 싶습니다.)</p> <p>예시 3) 솔직 버전 + 따뜻한 버전을 섞기 솔직하게 건물주가 되어 보는 것이 목표입니다.</p>	<p>사용 키워드</p>
--	--	---------------

합니다. 이렇게 너무 작무적으로 맞추는 경우, 임원진 분들이 아니...그러지 말고 솔직하게 이야기 해 보라, 라고 이야기를 다시 하실 수도 있기 때문입니다.

그렇다면 개인적인 목표, 건물주 되기, 100억대 부자 되기, 너무 솔직하게 이야기 하기 보다 는 어느 정도의 균형을 맞추어서 표현을 하시면 좋겠습니다.

이 질문은 본인의 인생관(인생의 방향성) 진취적인 성향을 평가하는 것이니 본인이 가진 인생관의 색깔, 방향성을 떠올리면서 이야기를 해주시기 바랍니다.

예시 1) 직계는 좋은 아빠(엄마)가 되는 것이 목표이고, 크게는 제 이름으로 된 책 한권 만큼은 출판하는 것이 목표 입니다. 저희 아버지를 보며 좋은 아빠가 되겠다는 목표가 늘 있어왔고, 도 서 출간은 다음 세대에 물려줄 지식을 꼭 물려주고 싶다는 이유에서 입니다. 그러나 아이들에게 존경을 받고, 도서를 출간할 정도의 평판도를 쌓기 위해서는 제가 하는 일에 전문성을 지녀야 할 것이라 생각합니다. 따라서 A 기업에 입사하여 00분야에서 전문성을 쌓아 제 아이들이 저의 모습을 보고 A 기업 입사를 꿈 꾸게끔 하고, 제가 후배들에게 전달하고 싶은 노하우 를 쌓고 싶습니다.

하지만 그냥 건물주가 아니라 착한 건물주가 되어보고 싶습니다. 이번에 코 로나로 타격을 입은 자영업자들과 실제로 고초를 겪는 주변 지인분들을 보 면서 마음이 아팠습니다. 이 때 착한 건물주들이 많았으면 하는 바람이 있 었습니다. 건물주가 되기 위해서는 그 만큼 제가 사회적으로 성공을 해야 할 것이고, 전문성도 지녀야 할 것이라 생각합니다. A 기업에서 큰 성과를 내어 전문성을 인정받음으로써 성공을 이루고, 건물주가 될 수 있는 기초 자산을 쌓아나가고 싶습니다.

예시 4) 과감하게 제가 투자하고 싶은 기업에 돈 걱정 없이 한 번 투자해 보 고 싶습니다. 제 친구 중에 하나가 스타트업을 창업했고, 이 창업을 실제로 도왔습니다. 이 창업을 도우면서 두 가지를 느꼈는데, 저는 새로운 아이디 어를 생각하는 아이디어 유형이라기 보다 숫자를 다루거나 분석하는 타입 에 가깝다는 점과 생각보다 자금 운용에 어려움을 겪는 스타트업이 많다는 것이었습니다. 그래서 나중에 꼭 성공해서 많은 자산을 저축한 뒤, 과감하 게 한 번 투자해보고 싶다는 목표를 갖게 되었습니다.

이 목표를 위해 요즘 각광받고 있는 스타트업 기업들을 보고 있습니다. 나 아가 투자에 필요한 기초 자산을 위해선 제가 우선 성공해야 하기 때문에 현재 노력 중에 있습니다.

예시 5) 1년에 한 번씩 해외 여행을 가서 20개국 나라의 골목까지 한 번 정 복해보고 싶은 목표가 있습니다. 무조건 경험으로 부딪혀봐야 그 가치를 알 수 있고, 아직도 제가 경험하지 못한 세상이 많다고 생각합니다. 이에 제가 경험하지 못했던 세계를 경험하면서 세계관을 넓히고 싶습니다. 그리고 A 기업에 입사한다면 A 기업 깃발을 배낭에 꽂고서 현지인들에게 제품 반응들에 대한 조사도 하고 홍보도 진행하도록 하겠 습니다.

15. 제일 최근에 화가 났던 경험, 화를 냈던 경험

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
일전에 어떤 기업에서 이 질문이 나왔었는데, 상당히 사이코패스적인 대답이 나와서 임원과 다른 면접자들이 놀랐다고 합니다... 이런 사례를 보면서 이 질문은 싸이코패스도 걸러낼 수 있는 질문이겠구나 를...? 생각해보았습니다.	예시 1) 제 스스로에게 화가 났던 적이 있습니다. 스스로 매일 0000할 것을 약속했지만, 이 약속을 스스로 지키지 못했기 때문입니다. 문제는 그 약속을 지키지 못했으면서도 스스로에게 핑계 거리를 주고, 스스로를 위로하려고 했다는 것입니다. 스스로의 약속을 지키지 못했으면서 스스로를 변호하려고 했던 제 모습에 화가 났습니다. 이에 다음부터는 스스로 세웠던 약속을 지키기 위해 000한 노력을 하였고, 어떤 결과 앞에서도 스스로를 변호하는 습관을 고치기 위해 노력 중에 있습니다.	
다시 돌아와서, 화를 냈다는 것은 두 가지를 의미할 것입니다. 1) 본인이 중요하게 생각하는 부분이 만족되지 않았 다. 2) 지원자의 감성 대응 수준은 이 정도 이다. 지원자가 중요하게 생각하는 부분과 지원자의 감성 지수를 평가할 수 있는 부분기에 상식적으로 생각할 수 있는 부분으로 이야기를 하시고, 그 이유도 명확하게 이해가 되게끔 설명해주시면 되겠습니다.	예시 2) 최근에 어머니가 아프셨는데, 제가 걱정할까봐 어머니가 아프셨던 소식을 알려주지 않은 누나에게 화를 냈습니다. 다행히 그리 큰 병환은 아니었지만, 어머니의 소식을 숨겼던 것에 누나에게 실망 했기 때문입니다. 누나에게 그 령게 화를 내기는 했지만, 더 화가 났던 것은 어머니께 평소 연락을 하지 못했던 제 자신에게 화가 더 났었습니다. 제 자신에게 화가 났던 부분을 누나에게 쏟아낸 거 같아 그렇게 화를 낸 뒤, 사과를 바로 했고 저도 어머니께 자주 연락하며 어머니의 작고 큰 병환들을 더 빨리 알 수 있는 아들(딸)이 되기 위해 노력 중입니다.	
1) 화가 났던 부분, 대상 이야기 하기 2) 이유 이야기 하기 3) 본인의 과오도 있었음을 인정하기 4) 이후의 노력 이야기 하기	예시 3) 3번이나 약속을 지키지 않았던 친구에게 화를 냈던 적이 있습니다. 당시 0000한 약속을 지키지 않아 함께 고생해준 팀원들의 노력을 물거품으로 만들었기 때문입니다. 당시 프로젝트의 목표가 000였기 때문에, 팀원 0명 모두가 합심하여 밤샘 작업까지 할 정도로 노력했습니다. 그러나 00친구가 000한 약속을 지키지 않아 이 모든 것이 물거품이 되었습니다. 그러나 사실 친구가 해당 업무를 하고 있었는지 검토를 한 번만 했어도 이와 같은 사태는 벌어지지 않았을 것입니다. 저의 과오도 있기 때문에 화를 낸 부분에 대해서는 사과하고 저의 과오 역시 반성했습니다. 이후 무작정 팀원을 믿고 맡기게 보다 만일의 사태를 대비할 수 있도록 계속 검토를 하기 위해 노력 중에 있습니다.	

16. 최근에 읽었던 책과 느낀 점

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
1) 퇴근 후 3시간이라는 도서를 인상깊게 읽었습니다.		

<p>현재 지원자가 관심을 두고 있는 분야와 이 지원자는 책을 읽을까라는 부분(자기계발) 검증하기 위한 질문입니다.</p> <p>본인이 지원하는 업계/직무에 관계된 도서도 좋고 직장인 자기 계발에 관계된 도서도 좋습니다.</p>	<p>아직 직장에도 입사를 하지 않았지만 근무 중인 선배님들 조언을 들으며 '퇴근 직후의 시간을 잘 활용해야 한다'는 말씀을 들었기 때문입니다. 그래서 퇴근 직후 3시간이라는 문구에 끌려 어제까지 완독을 하였고, 퇴근 직후 몰려오는 피로감을 어떻게 극복하고, 어떻게 자기 계발을 해야 하는지에 대한 내용을 살펴볼 수 있었습니다. 이 가르침에 따라 야르 바이트 이후 3시간을 00000하는 데 투자하여 000 자격증 시험을 앞두고 있습니다.</p>	
<p>1) 인문학 도서 / 자기계발/직무,업계 도서 하나 선정 2) 그 책을 읽게 된 사유 3) 내용 한 줄 소개 4) 이 내용을 적용한 업무/자기계발 사례 짧게 이야기</p>	<p>2) 카네기의 인간관계론이 가장 기억에 남는 책입니다. 대학 입학 전에 다양한 사람들 사이에서 원만한 대인관계를 맺기 위해 책을 읽었습니다. 이 책에 나오는 방법론은 사회생활을 하면서도 큰 도움이 됐습니다. 그 중 제일 중요시여기는 방법론 중 하나는 상대방의 이야기를 진지하게 경청하는 것입니다. 업체 사장님들과 통화를 하다보면 업무처리에 필요한 서류를 챙기기 귀찮아하고 불만을 갖고 있는 분이 있었습니다. 저는 그럴 때일수록 필요서류의 중요성을 강조하기 보다는 사장님의 얘기를 듣고 동조하는 태도를 갖았습니다. 지속적으로 들어주다 보면 사장님들도 감정이 가라앉게 되고 저의 얘기를 경청해주었습니다. 이러한 것들이 업무처리에도 도움이 되었고, 지금도 가끔씩 카네기 인간관계론을 읽곤합니다.</p> <p>예시 3) 최근에 읽은 책은 [세상을 읽는 새로운 언어, 빅데이터]라는 책입니다. 빅데이터의 쓰임새가 앞으로 더욱 커질 것을 고려하여 빅데이터가 무엇인지, 또 제 직무에서 빅데이터를 어떻게 활용할 수 있을까를 고민하는 시간을 가질 수 있었습니다. 이후 관련 자격증 취득을 위해 더욱 공부하고 있습니다.</p>	

17. 어디 어디 지원했는가?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>지원하는 업계/직무에 일관성이 있는지/ 지원자의 직업관/직장관을 알아볼 수 있는 질문입니다.</p> <p>이 질문에서는 본인이 지원한 회사 및 직무, 업계 간의 특정 공통점이나 일관성은 있어야 하기 때문에 동종업계 및 경쟁사 지원을 하셨다고 말씀하셔도 됩니다.</p> <p>여기 한 군데만 지원한 경우에도,,, 여기 한 군데만 지원했습니다. 라고 말하기보다는...(안맡으실 가능성이 높습니다) 몇 군 데는 지원했다고 이야기 해주시기 바랍니다.</p> <p>그리고 너무 많은 지원 여부를 이야기 하기 그렇다면 약간은 축소를 해서 이야기 하셔도 좋습니다.</p> <p>50개 기업 지원했다면 -> 30개 기업 지원으로 30개 기업 지원했다면 -> 10개 기업 지원으로</p> <p>그리고 이 질문에서는 어디어디를 지원했느냐보다 어떠한 기준을 가지고 왜 그렇게 지원했는가에 대한 이유가 훨씬 중요 합니다. 그 기준을 명확하게 이야기 해주시면서 면접관님이 공감할 수 있도록 설명해주세요.</p>	<p>예시 1) 식품 B2C 업종의 마케팅 직무 위주로 10군데 정도 지원을 했습니다. 마음 같아서는 A 기업에만 지원을 하고 싶었지만, 취업 성공률이 어렵기 때문에 최대한 많이 지원하여 저의 부족한 점을 성찰 하며 역량을 쌓고 싶었기 때문입니다. 아직 결과가 안나온 곳도 있지만, 결과가 나온 곳은 인적성과 면접에서 떨어졌습니다. 저의 준비가 부족했기 때문에 불합격한 것이기 때문에, 이번에는 꼭 합격하고 싶다는 마음으로 준비했습니다.</p> <p>열심히 준비한 만큼 좋은 질문 받아서 준비한 바를 쏟아내고 가는 자리였으면 합니다.</p> <p>예시 2) 문화가 젊고 진취적인 성향을 지닌 기업 위주로 지원했습니다. 000업계와 000 직무 임사를 목표로 한 뒤, 000에서 인턴과정을 거치며 역동적이고 진취적인 문화를 가진 곳에서 근무하고 싶다는 생각을 했습니다. 이에 공격적으로 사업을 진행하고 역동적인 문화를 가진 기업 위주로 지원을 했습니다. 그러나 너무 기업이 가진 문화에 감명을 받아 지원했다 라는 식의 지원동기를 강조하여 좋지 못한 결과를 받았습니다. 그래서 A 기업 같은 경우에는 문화에 걸맞게 제가 역동적으로 기여할 수 있는 부분을 찾아 고민하였습니다.</p>	

18. 본인의 인생을 바꿀 정도로 정말 중요하게 했던 의사 결정과 그때의 의사 결정 기준은?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>임원들은 의사 결정 권한자인 만큼 특정 의사 결정 기준에 대해서 정말 중요하게 생각하는 편입니다.</p>	<p>1) 유학을 결정했던 것이 제 인생의 터닝 포인트였습니다. 당시 영어 실력도 부족했고, 국내 대학 진학이란 길도 있었지만, 유학을 결정하였습니다. 당시 결정했던 기준은 어떤 선택이 제 자신을 더 단련하고 변화시킬 수 있을 것인가였습니다. 이 기준은 바탕으로 한국인들이 많이 없는 00 지역 유학을 결심했습니다. 영어 실력도 부족했었기 때문에, 적응하기에 어려움이 많았지만, 오히려 이 어려움을 극복하며 시도해보지 않았던 00 활동에도 임하는 계기가 되었습니다.</p> <p>2) 부진했던 동아리 사업을 접을 것인가 개선하여 이어나갈 것인가를 두고 고민했던 적이 있습니다. 당시 동아리에는 매년 관청제로 수행하던 000</p>	

<p>기분때 내역서 양분 공표하게 경력하는 편입니다. 그래서 이 질문은 어떤 의사 결정을 했느냐보다 당시의 의사 결정 기준이 무엇이었는지가 훨씬 더 중요합니다. 이 질문에서 말할 수 있는 경험은 소소한 경험이라도 좋습니다.</p> <p>유학을 결심한 것부터 편입을 한 것, 아르바이트를 연장한 것, 정말 소소한 경험이라도 좋으니, 본인이 긴 시간을 두고 고민하고 결정했던 의사 결정을 이야기 해주세요.</p> <p>1) 의사 결정 내용 2) 당시 고민했던 사항, 이유 3) 의사 결정의 기준 4) 결과</p> <p>직무/ 인제상에 맞추어 본인의 의사 결정 기준을 각색 해도 좋습니다.</p> <p>(회계 직무 - 리스크 측면) (MD, 영업, 마케팅 - 중장기적인 브랜드, 매출, 성장을 이끌어낼 수 있는가)</p>	<p>고민했던 사항이 있었습니나. 당시 중앙대에서 매년 관행적으로 수행하던 UUU 사업이 있었지만, 수익성이 저조하여 이 사업을 철회할 것인지, 보다 개선하여 계속 이어나갈지를 고민해야 했습니다. 회장으로서는 저는 어떤 선택이 동아리원들과의 결속감과 저희 동아리가 설립된 취지에 더 부합할 수 있는 가를 두고 고민했습니다. 고민한 끝에 사업을 개선시켜 진행하는 것이 동아리 설립 취지와 동아리원들 결속감에 부합할 것이라 생각했습니다. 사업을 개선시켜나가는 과정을 통해 동아리원들의 이야기를 더 과감없이 들을 수 있었고, 저희 동아리의 약점을 개선하여 한 단계 발전할 수 있었습니다. (반대로 의사 결정한 경우, 저는 리스크 측면과 동아리 변화 측면, 이 두 가지를 기준으로 사업 철회를 결정했습니다. 사업을 개선한다고 해도 이미 트렌드에 부합하지 않기 때문에 리스크가 있을 것이라 판단했고, 이 잠재적인 리스크는 동아리원들에게 스트레스로 작용할 것이라 생각했습니다. 그리고 저희 동아리 역시 과감히 변해야 할 필요가 있다고 판단 했기 때문입니다.)</p> <p>3) 아르바이트 연장을 제의해주신 사장님 제안을 받아들였던 것이 제 인생을 바꾼 한 수가 되었습니다. 당시 어학 연수를 앞두고 아르바이트 생으로 근무했던 곳을 그만 두어야 했습니다. 그러나 매출 상승에 기여했다면서 사장님께서 선임 매니저 역할을 제안해주셨습니다. 평소 저도 매니저 직에 관심이 있었고, 가게 매출 상승을 위해 이것저것 개선해보고 싶었기 때문에 어학 연수를 갈 것인지, 계속 근무를 할 것인지를 두고 고민해야 했습니다. 그렇게 고민하던 끝에, 사장님 제안을 받아들였습니다. 한 가게를 맡아 운영할 수 있는 기회를 흔치 않고, 제게 자리를 제안해주신 사장님 믿음에도 부응하고 싶다는 마음 때문이었습니다. 자기 성장의 기회와 사장님과의 의리, 이 두가지 기준으로 1년 이상 그렇게 매니저로 근무를 하게 되었고, 이때의 경험은 현재 00 업계 입사를 결정한 결정적인 계기가 되었습니다.</p>
<p>19. 스트레스는 보통 어떻게 푸는가? (회사 퇴근 이후에 하고 싶은 취미 같은 게 있을까?, 스트레스는 언제 받는 편인가?)</p>	

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>지원자의 성향을 알아내기 위한 질문입니다. 직무상에서 빈번하게 노출되는 스트레스 상황을 피해서 이야기 하면 좋습니다. 예를 들어, 영업직인데, 사람들과의 관계에서 스트레스 많이 받는다고 하면, 당연히 안되겠죠?</p> <p>해소 방법 역시 솔직한 면이 드러나야 하고, 구체적인 이야기야 합니다. 그렇다고 너무 파괴적인 해소 방법은 다소 피해야 합니다.</p>	<p>예시 1) (언제 스트레스를 많이 받는가를 물어보는 경우) 새로운 아이디어가 떠오르지 않을 때, 스트레스를 받습니다. 공모전을 준비할 때, 떠오를듯 말듯하는 느낌을 받으면서 아이디어가 구체적으로 떠오르지 않을 때가 있었습니다. 새로운 아이디어의 영감을 받기 위해 인문학이나 금융 등 다양한 분야의 강의를 들으며 아이디어를 떠올려보거나 신박한 마케팅 사례들을 보면서 영감을 얻으려고 노력합니다.</p> <p>예시 2) 스트레스는 보통 어떻게 푸는가?</p> <p>스트레스의 강도가 약하면 가벼운 스트레칭 운동으로 가볍게 땀을 흘리고, 스트레스 강도가 강한 경우 몸을 역동적으로 움직일 수 있는 스쿼트나 그린 스포츠 활동을 한 달에 한 번 정도 합니다. 그렇게 열정적으로 역동적으로 움직이면서 땀을 한사발 쏟으면 모든 걱정 거리를 사라지는 것을 경험하곤 합니다.</p> <p>예시 3) 제가 해결할 수 있는 범주의 스트레스 같은 경우는 가볍게 제가 좋아하는 음식이나 맛집을 찾아가서 맛있는 음식을 먹으며 스트레스를 해소합니다. 제가 해결해보지 못했던 난제와 같은 스트레스는 딱 1시간 정도 여유 시간을 두고서 고가의 음식을 먹으면서 걱정거리를 잊고 음식을 다 먹은 뒤에 스트레스의 원인이 되는 이슈들을 디슈나 메모지에 적으면서 다시 신중한 마음으로 임하기 위해 노력합니다.</p>	

<p>20. 일한 만큼 인정을 받지 못한다면? 어떻게 할 것인가?</p>		
답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>간혹 노조의 입지가 강한 기업 같은 경우, 이런 식으로 돌려서 물어보는 경우도 있습니다. 본인의 직업과 보상에 대해서 어떻게 생각하는 지,</p>	<p>예시 1) 당연히 인정을 못받을 수 있을 때도 있을 것이라 생각합니다. 설사 그게 제 아이디어였고, 누가보아도 저의 공이 확실하다고 해도 저의 온전한 공은 아니라고 생각합니다. 실제로</p>	

추후 문제를 일으킬 소지는 없는지를 검증하는 질문입니다.	군대에서(동아리에서)제가 000한 아이디어를 내고 저 혼자서 000 하여 포상 휴가가 저희 부대 차원으로 내려왔던 적이 있습니다.(저희 동아리에 예산 지원금이 내려왔던 적이 있습니다.) 하지만 그 때, 제 후배들에게 너희들이 있어서 내가 그 일에 집중할 수 있었다라면서 이야기 해주었습니다.
이 질문 같은 경우, 약간의 결손함을 담아서 이야기를 하시면 좋습니다. 그러나 겸손하게 이야기 했음에도 '아니 누가봐도 당신이 잘했는데, 아무도 보상을 안해주고 승진 기회도 박탈했어, 그럴 때는 어떻게 할꺼야?' 이런 식의 꼬리 질문으로 묻는 경우도 많습니다.	회사도 역시 마찬가지라고 생각합니다. 제 개인의 노력과 성공 처럼 보여질 수 있지만, 그 성공 역시 다른 어떤 임직원들의 노력이 뒷받침되었기 때문에, 이 회사가 가진 경쟁력과 인프라가 있었기 때문에 가능했던 것이라 생각하기 때문입니다.
이렇게 꼬리 질문으로 들어오는 경우에도 회사 사정을 이해하고 다음에 더 높은 성과를 내어 당당하게 한 번 요청을 드려보겠다'	예시 2) 인정을 못받은 부분에 대해서 인정할 것이라 생각합니다. 제 개인적으로 보았을 때에는 당연히 보상이 필요하다고 느낄 수 있지만, 회사 차원에서 보았을 때, 객관적으로 어느 부분에서 부족하다거나 회사 사정상 인정을 못해주는 부분들도 있기 때문입니다. 회사의 사정을 이해하면서 우리 모두의 발전을 추구하고, 우리 조직 전체의 성장을 만들어야 하는 것이기 때문에, 제가 더 노력해야 한다고 여기며 더 인정 받을 수 있는 성과를 내도록 노력하겠습니다.
이런 식으로 이야기를 해도 됩니다.	

21. 우리 기업에 대해서 이만큼 알고 있다 하는 게 있다면?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>'임원'이 느낄 수 있는 기업 로열티를 보여주셔야 합니다. 주의할점은 '남들이 말할 수 있는 너무 뻔한 이야기'보다는 다른 이야기들을 이야기 해주시면 좋습니다. (실패한 사례보다는 성공한 사례 위주로)</p> <p>1) 소비자들은 잘 모르지만, 회사 차원에서 자랑스러워하는 성과, 자부심을 느끼는 연혁</p> <p>2) 현직자와 이야기할 수 있다면, 회사가 가진 기술 경쟁력, 인프라, 자부심을 가지고 있는 대목에 대해서 여쭙어 보세요</p> <p>3) 현직자를 만나기 어렵거나 너무 정보가 부족한 경우, 해당 업계 협회, 업계 신문에 들어가면 더 자세한 정보들이 나올 수 있으니 철저하게 검색하셔서 정보를 수집해주세요 검색한 정보들의 공통점을 추리거나 동종업계의 경쟁사 대비 강약점을 분석해 보시는 것도 좋은 방법입니다. 남들과 같은 정보를 얻었지만, 이 정보들을 분석해보는 것도 좋습니다.</p> <p>4) 알고 있는 정보 + 정보에 대해서 느낀 점도 함께 이야기 해주세요 검색만 하시면 안되고 검색 + 사색을 같이 활용해주세요</p>	<p>예시 1) A 기업이 xxx에서 xxx로 간판을 바꾸었을 때, 점주님들께 99%의 동의를 얻었다는 점을 알고 있습니다. 그렇게 많은 점주님께 동의를 얻을 수 있었던 것은 그 만큼 점주님께 진심으로 대했던 A 기업의 진심 덕분이었다고 생각합니다.</p> <p>예시 2) 우리나라 최초로 보유한 기술력이 0개에 달하는 점에 대해서 알고 있습니다. 홈페이지 상에 나온 기술과 기술 특허를 보면서 동종업계 대비 월등하게 많은 기술 특허가 있다는 것을 파악했습니다. 이는 모두 A 기업이 그만큼 먼 미래를 바라보고 과감하게 기술에 투자했던 해안 덕분이라 생각합니다.</p> <p>예시 3) 한번 A 기업 상생 이라는 키워드로 검색을 해보면서 알게 된 사실이 있습니다. 20xx년에는 상생 협약을 총 0건, 20xx년에는 총 0건을 체결을 했습니다. 그 만큼 상생이라는 가치를 중요하게 여기며 사업을 전개했다는 부분을 파악할 수 있었습니다.</p> <p>예시 4) 30곳 이상의 마트를 돌아다니며 A 기업의 고민을 알게 되었습니다. 주변 상권의 거주 특색 파악하기, 마트내 주, 부 동선 체크하기, 상품 진열 부분과 많이 팔리는 제품을 확인하였습니다.</p> <p>이외에도 담당자들과 인터뷰하며 현재 상품에 대한 현황과 제품별 특징을 공부하였습니다.</p> <p>그 결과,A 기업은 현재 할인점 유통채널에서 신상품인 xxx제품활성화에 대한 고민이 있다는것을 알게 되었습니다.</p> <p>아직 명확한 답을 알진 못하지만, 제가 담당하게 될 채널이라고 예상되는 만큼, 답을 낼 수 있도록 노력해보겠습니다.</p>	

22. 현재 업계가 빠르게 변화하고 있는데, 그 업계 변화에 따라서 추가적으로 노력한 게 있다면 이야기 해달라

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>1) 업계에 얼마만큼 관심이 있는지, 2) 단순히 취업 준비만 했는지, 업계 변화에 따라 자기 개발을 해왔는지</p> <p>를 점검하는 질문입니다.</p> <p>1) 업계에 대한 관심도 2) 본인 스스로 노력했던 부분, 외부 강의 교육 이수 및 특별 활동이 있다면 강조해주세요.</p>	<p>예시) 000 업계 같은 경우도 빅데이터 및 인공 지능이란 기술을 활용하는 추세에 있습니다. 이에 빅데이터에 대한 감각 및 지식이 필요하다고 생각하여 0000와 같은 강의를 따로 찾아서 들었습니다. 이에 더하여 빅데이터 활용 관련 공모전에 참가하였습니다. 비록 입상에는 실패했지만, 빅데이터를 사업적으로 어떻게 적용할 수 있을지에 대한 인사이트를 짧게나마 배울 수 있었습니다.</p>	

23. 우리 기업에만 입사하기 위해서 한 노력이 있다면?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
	<p>예시 1) (영업,마케팅, MD 직군인 경우) A 기업이 고민하는 바에 대해서 실제</p>	

<p>기업에 대한 로열티 측정 질문입니다. 그냥 지원동기가 아니고, 우리 기업에만 입사하기 위해 한 노력으로 이야기를 하셔야 합니다.</p> <p>소소하게는 A 기업에 관한 이슈들을 모아서 클리핑 하였다.</p> <p>A 기업 현직자를 만나보았다. A 기업 지점에 방문하는 고객님들께 인터뷰를 시도했다.</p> <p>이런 식으로 입사에 대한 간절함과 기업에 대한 로열티를 보여줄 수 있도록 본인이 직접 발로 뛰고 행동했다는 측면으로 이야기 해주세요 (영역)</p>	<p>로 고민을 해봤고 그 해결 방안 아이디어까지 한 번 생각해보았기 때문입니 다. 이번에 A 기업은 00 사업을(신상품 출시) 진행하고 있습니다. 이에 소비 자 반응을 알아보기 위해 직접 000명을 대상으로 설문 조사를 진행하였고, 0000 하다는 피드백을 받았습니다. 제 설문 조사가 부정확할 수 있지만, 이 처럼 회사의 고민을 저도 함께 해보며, 00000한 전략이란 인사이트를 찾을 수 있었습니다. 이처럼 예비 신입사원이라는 마음가짐으로 임했던 행동과 실천력이 저를 채용해야 하는 이유라고 생각합니다.</p> <p>예시 2) A 기업의 현직자를 비롯하여 동종업계에 있는 현직자 0분을 만나보 며, 동종업계의 고민과 현재 A 기업이 당면한 과제들을 이해하기 위해 노력 했습니다. 현재 A 기업은 0000한 과제를 인식하며 000한 노력을 하고 있다 고 들었습니다. 이에 00 과제에 관계된 이슈를 찾아보며, 제가 지원하는 직무 000에서 어떻게 기여할 수 있을지에 대한 방안을 고민하였습니다.</p> <p>예시 3) 지점 방문(어플 사용 리뷰)을 하면서 A 기업에 대한 리뷰를 나름대로 분석해보았습니다. 0000개의 설문 조사(00000개의 리뷰들)를 분석한 끝에 0000 키워드가 많이 나온다는 것을 파악하였습니다. 000 키워드가 많이 나 왔다는 것은 0000을 의미한다고 생각하였습니다. 이에 경쟁력을 강화할 수 있는 방안과 보완할 점을 개선할 수 있는 방안을 떠올렸습니다.</p>
---	---

24. 살면서 가장 힘들었던 일이 있다면?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>정말 개인적으로 힘든 일을 물어보았다면, 정말 개인적으로 힘들었던 인생사의 힘든 점을 이야기 해주세요. 그게 아니라면, 통상적으로 겪을 수 있는 업무상의 힘든 점을 이야기 해도 됩니다. 예를 들어, 신입사원으로 갔었는데, 상사가 갑자기 퇴사한 상황 이라든지, 어떤 프로젝트를 진행하는 데, 갑자기 예산 이 줄거나 변수가 생긴 경험, 아르바이트를 하는데, 극성수기라 많은 손님이 예상치 못하게 왔던 경험등, 그 힘든 경험 속에서 힘들었던 상황에 대해서 본인이 어떻게 긍정적으로 생각했고, 극복하고자 했는지에 대해서 이야기 해주세요.</p>	<p>교육봉사 단체에서 한 특성화고등학교 1학년 학생 80명을 위한 원데이 진로 캠프를 진행한 적이 있습니다. 당시 가장 최전선에서 학생들과 소통하고 싶 은 마음에 사회자 역할을 자처했습니다. 미리 기획한 프로그램에 따라 스크 립트를 준비했고, 이대로만 진행하면 큰 문제가 없을 것 같았습니다. 그러나 진로캠프 이 주 전 실시한 리허설에서 긴장한 나머지 자꾸만 멘트를 잊어버 렸고, 프로그램 순서마저 잘못 진행하는 실수를 했습니다. 리허설 이후 동료 들의 피드백을 들으며 제 안일한 태도를 반성했습니다. 그리하여 동료들의 도움을 받아 돌발상황에 어떻게 대처할 것인지 시뮬레이션을 하고, 말할 내 용을 녹음해 하루에 50번도 더 넘게 반복해서 들으며 귀와 입에 익도록 했습 니다. 온종일 들어 귀가 먹먹해질 정도였지만 내용이 입에 익고, 말투가 자연 스러워지는 것을 보면서 뿌듯함을 느꼈습니다. 결국, 이러한 노력으로 실제 캠프 진행 시 학생들의 큰 호응을 받으며 매끄럽게 캠프를 진행했습니다. 이 때의 연습을 통해 많은 사람 앞에서 또 떨지않고 대중과 소통할 수 있는 노하 움을 얻었습니다.</p> <p>더 많은 예시는 아래 유튜브 영상에서 확인해주세요 :) https://www.youtube.com/watch?v=GufBa7sTOS</p>	

25. 우리 회사에 이것만큼은 확실하게 기여할 수 있다고 생각하는 점

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
	<p>예시 1) A 직무는 xxx-1 xxx와의 정확한 소통에 기여할 자신이 있습니다. 실 제로 인턴 근무를 하면서 모든 업무의 90% 이상이 소통이고, 소통이 생각보 다 어렵다는 것을 느꼈습니다. xxx-1인턴과 통역원 경험을 통해 공감과 설득, 정확한 전달의 삼박자를 활용하면서 다양한 문화, 배경사람들과 원활하게 소통할 수 있었습니다</p>	

주요별 T 짜깁기너.		
<p>직무 업무 수행 단위에서 기여할 수 있는 부분 혹은 사업 단위에서 기여할 수 있는 부분에서 구체적으로 이야기를 해주셔야 합니다.</p> <p>예를 들어, 직무적인/사업 부분으로 접근한다면, A 직무 같은 경우 000한 상황이 많은 걸로 알고 있습니다/ 어떤 부분만큼은 만족시켜 하는 것으로 알고 있습니다.</p> <p>-> 이에 저의 경험/경쟁력을 바탕으로 이 부분을 만족시키겠다.</p> <p>그러나 경험과 경쟁력이 부족하다고 판단된다면, 인재상 부분으로 접근을 해도 됩니다.</p> <p>A직무/A사업을 진행하는 데 있어 000한 어려움이 발생할 수 있기 때문에, 끈기/목표 의식/긍정적인 마인드와 같은 자세로 이를 극복해야 한다고 생각합니다. 이러한 자세를 바탕으로 000하는 데 기여할 수 있을 것입니다. 라고 이야기를 해주셔도 됩니다.</p>	<p>예시 2) 저는 B 부문을 경험해보았기 때문에, 많이 협력할 수 있는 B 부서 및 이해관계자와 소통하는 데 기여할 수 있습니다. B 부서 같은 경우, 000한 부분을 강조하거나 고려할 수 있기 때문에 실제로 근무했던 경험을 바탕으로 이를 이해하여 조율점을 찾는 데 기여할 수 있습니다.</p> <p>예시 3) 신입 시절에는 시장 조사에 기여할 수 있습니다. 공모전을 준비하면서 기업,시장, 경쟁사 조사를 맡아왔고, 바르고 빠르게 시장을 조사하는 노하우를 나를 터득했다고 생각합니다. 상사님께서 지시하시는 시장 조사건이 있다면, 0시간 이내로 초안을 빠르게 작성하여 검토를 받도록 하겠습니다.</p> <p>예시 4) 문서화 하나 만큼은 자신있습니다. 공정 관리 역시 문서화와 데이터 분석이 매우 중요하다고 알고 있습니다. 팀 프로젝트 일정을 관리했을 때에도 엑셀로 간트 차트로 구성하여 효과적으로 일정을 관리했고, 결과 값을 분석할 때에도 데이터를 분석하고 이를 깔끔하게 문서화하는 작업을 진행했습니다. 데이터를 체계적으로 정리하고 문서화하여 상사님 의사 결정에 보탬이 되고 싶습니다.</p> <p>예시 5) 긴 시간을 두고 고객님의 VIP 고객님으로 만드는 데 자신있습니다. 사람 관계는 일회일비 하면 안된다고 생각합니다. 차츰차츰 마음을 얻는다는 생각으로 섬의하기 어려웠던 사람들을 섬의했던 것처럼 계획을 세우고 인내심을 가지고 고객님의 마음을 얻는 데 자신이 있습니다. 꾸준한 연락과 공감대 형성으로 고객님의 꼭 우량 고객으로 전환할 수 있도록 노력하겠습니다.</p>	

26. 우리 기업 유튜브 채널을 운영한다면, 어떤 콘텐츠 기획해보고 싶나?

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>모든 기업이 유튜브 채널 개설에...참으로 관심이 많습니다. 실제로 유튜브 채널과 전혀 상관없는 이공계 직무에서도 이런 질문이 나오기도 했습니다.</p> <p>1) 신입사원 다룬 신선한 아이디어 2) 기업에 대한 이해도 3) 트렌드 감각</p> <p>이 세 가지를 동시에 보여줄 수 있는 대담으로 구성하시기 바랍니다.</p>	<p>예시 1) 임직원들이 000 하는 모습들을 V log 와 인터뷰 다뤄 방식을 섞어서 기획하는 콘텐츠를 생각해보았습니다. 임직원이 근무하는 Vlog 같은 경우 솔직담백한 모습을 보여줄 수 있다는 측면에서 MZ 세대들에게 호응을 받을 수 있을 것이라 생각합니다.</p> <p>그러나 이미 임직원 업무 VLOG는 많이 때문에 차별화 할 수 있는 방안으로 중간중간에 인터뷰와 나레이션이 깔린 다뤄 방식으로 진행하는 것 또한 좋다고 생각했습니다. A 기업 같은 경우, 브랜드 인지도는 있지만, 각 직군 별로 어떠한 일을 하는 지에 대한 명확한 정보가 없어 어렵다는 평들을 들었습니다. 이러한 콘텐츠를 기획한다면 위준생들의 궁금증을 해소하고 브랜드 인지도를 더 높일 방안이 될 것입니다.</p> <p>예시 2) PPL 광고와 드라마를 엉뚱하게 섞은 웹드라마 형식으로 제작해보는 방안을 떠올렸습니다. 요즘 PPL 광고 같은 경우 온근 솔찍 하기보다 아예 대놓고 하거나 드라마 시작 전에 깔끔하게 소개하고 끝내는 경우들이 많아졌습니다. 이에 온근 솔찍 광고 한나라는 느낌이 아니라 대놓고 광고를 전면에 내세운 웹드라마를 제작하여 이번에는 어떤 신제품을 신박하게 홍보할까를 기다려지게끔 해보고 싶습니다.</p>	

27. 본인의 신념을 나타낼 수 있는 사자성어, 꼭 사자성어로 이야기 할 것

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
<p>한자 사용을 즐겨하시는 임원분들이 간혹 있습니다. 부모님의 이름 한자로 무엇인가?를 묻는 분들도 있고, 일부러 한자 용어를 써가면서 면접 질문을 던지는 분들도 있습니다.</p> <p>예시 : 적조한 사이에 어떻게 먼저 연락을 하는 편인가?</p> <p>임원 분들 중에는 평소의 인성, 가치관, 됨됨이, 교양을 살펴보려는 분들이 꽤 많으십니다.</p> <p>이런 점을 상기하며 한 번 미리 답변을 구성해두시기 바랍니다.</p>	<p>예시 1) 불요불굴입니다. 어떠한 어려움을 만나도 결코 마음이 꺾이지 않는다는 의미를 나타낸 사자성어로 현재 제가 추구하는 의지와도 맞닿아 있습니다. 000에서 근무했을 때, 0000한 어려움이 있었지만, 그 어려움을 극복하여 끝까지 원칙을 지켰고, 원칙대로 업무를 수행하여 00한 성과를 낼 수 있었습니다. 어려움을 만나도 제 의지에 있어서만큼 타협하지 않았습니다.</p> <p>예시 2) 승풍파랑입니다. 바람을 타고 격랑의 파도를 헤쳐 나간다는 뜻으로 지금의 제 상황과 의지를 나타내기엔 좋은 사자 성어라 생각합니다. 현재는 4차 산업 혁명으로 전환되는 격랑의 시기이고, 이러한 시기에 역량을 발휘할 수 있는 인재가 되기 위해 노력하자는 자세로 000한 활동을 해왔습니다. 지금까지 000직무를 위해 노력해왔듯이 이 의지를 이어가 계속 전문성을 쌓아 어려움을 헤쳐나가고 싶습니다.</p>	

28. 내가 제일 효과적으로 갈등을 해결했다고 생각하는 경험이 있다면? (상사와 갈등이 생기는 경우, 어떻게 대처)

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
	<p>예시 1) 공감의 대화로 상대가 우려하는 바를 파악하고 차선책을 모색해 갈등을 해결했습니다. (HOW + 성과 - 두괄식) 동아리 회장으로 활동할 당시, 축제 주점메뉴 설정으로 무원들간의 의견 불일치가 있었습니다. 차별성이 있는 메뉴를 서두하 티외트과 다뤄 정르 비로하 다름 티외트은 대주서이 노</p>	

또한 메뉴를 만드는 과정에서 클라이언트를 위한 다른 점점들은 대응성이 높은 메뉴를 선호했기 때문입니다. 갈등 해결을 위해 팀원들과 대화를 나누며 팀원들은 차별화된 메뉴로 고객 유치를 이끌어야 한다는 생각이 강했음을 파악하였습니다. 그렇게 팀원들의 마음과 입장을 이해한 뒤에, 차별화된 홍보 방안을 제안하기로 하였습니다. 차별성을 강조하는 친구들이 걱정하던 마케팅 효과를 위해서는 주제 컨셉에 맞는 000 복장을 착용할 것을 제안하고 대신 메뉴는 차별화된 메뉴를 내세워 서로가 내세운 의견의 강점만을 취합하여 성공적인 축제를 이룰 수 있었습니다.

이 질문은 상사와의 갈등 관계 극복 사례나 방안에 대해서 물어볼 수도 있고, 단순히 갈등을 해결했던 경험이나 노하우를 물어볼 수도 있습니다.

얼마만큼 갈등을 효과적으로 해결할 수 있는가? 그 만큼의 리더십과 관계 노하우가 있는지를 검증하는 것이니, 동아리/팀 프로젝트/아르바이트/인턴 때 일어났던 갈등 사례와 해결 방안을 구체적으로 이야기 해주세요

- 1) 두괄식으로 이야기
- 2) 갈등 상황 짧게 이야기
- 3) 해결 방안(서로에 대한 이해와 공감을 드러내기)
- 4) 결과

서로 동의할 수 있는 개념의 기준을 다시 마련하여서 갈등을 해결했습니다. (HOW + 성과)

00에서 활동했을 때, 교육프로그램을 구성했을 때, 동료는 효과적으로 전달할 수 있는 교육안 구성 방안에 주력한 반면, 저는 교육생들의 참여율을 높일 수 있는 방안을 이야기 했습니다. 의견이 불일치하여 결국 갈등으로 번졌습니다. 갈등 해결을 위해 먼저 동료의 입장부터 파악하기로 했습니다. 대화를 하며, 동료는 올바른 지식을 전달하는 것이 교육에서 중요한 것이라고 생각하고 있음을 파악했습니다. 참여를 통한 행동 변화가 교육이라고 생각한 저와 의견이 달랐던 것이 교육에 대한 관점의 차이에서 비롯되었다고 느꼈습니다. 그래서 교육에 대한 서로의 관점을 재정립하면서 서로의 기준을 만족시킬 타협안을 모색했습니다.

먼저, 전달성을 높일 수 있는 교수재와 행동의 변화를 이끌어낼 수 있는 학습법을 오전/오후 시간대로 나누어 구성하기로 했습니다. 서로가 주장했던 교육에 대한 관점을 조화롭게 만족시킬 수 있었고, 이러한 타협안으로 교육생들의 참여율과 학습 성취도 98%를 만드는 보람을 느낄 수 있었습니다.

29. 본인의 성격 상의 장점 , 단점(타인은 본인을 주로 어떻게 평가하는 편인가?)

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
"성격 상의 장단점은 업무 상, 관계상에서의 장단점 측면을 생각해보세요 경계해야 할 장단점은 너무 꼼꼼하다. 그래서 일 처리 가끔 느리다. 여러 일을 동시에 한 다, 욕심이 많다. 거절을 잘 못한다는 피해주시기 바랍니다. 너무 많은 이들이 이야기를 합니다. 직무 상에 부합하는 자질, 치명적이었던 안되는 자질을 떠올려서 이야기들 해주세요."	예시 1) 새로운 분야를 두려워 하지 않고 시도하는 도전적인 자세가 저의 장점입니다. 통계적 지식이 미흡했던 터라 정량적인 데이터 분석에서 어려움을 겪었습니다. 그리하여 이러한 지식적 측면에서의 약점을 극복하고자 인포매틱스라는 새로운 분야를 복수전공해 통계적 지식을 쌓으며 데이터 분석에 대한 이해를 높였습니다. 이와 더불어 분석한 데이터에서 더욱 의미 있는 인사이트를 도출하고자 R과 같은 분석 툴 사용 역량을 키웠습니다. 이를 통해 데이터에 기반한 프로모션 기획력을 갖춰 영업인으로서의 경쟁력을 향상시킬 수 있었습니다. 연관성 분석기법으로 치킨 주문 데이터를 분석해 프로모션을 기획했고, 그 결과 데이터의 의미를 현실적으로 잘 분석했다는 호평을 받을 수 있었습니다.	
때로는 다음과 같은 질문들로도 나올 수 있습니다. 본인이 활동했던 동아리 혹은 근무했던 직장애 우리가 지금 전화를 해서 00씨에 대해서 평가를 내려달라고 한다면, 뭐라고 평가를 해줄 거 같아요?	상대방에 대한 배려가 지나쳐 가끔 제 의사를 100% 내세우지 못하는 단점이 있습니다. 특히 갈등 상황 같은 경우, 양보를 하기 위해 노력하나 토로에서도 저의 의견을 적극적으로 피력하지 못하는 경우가 있었습니다. 하지만 많은 경험을 통해 성과를 도출하는 것이 중요하다는 것을 깨달았고, 이후 상황을 고려해 저의 의견을 피력하고자 노력하고 있습니다.	
이런 식으로 질문이 나올 수도 있습니다. 타인이 평가하는 나의 모습도 미리 생각해두시기 바랍니다.	자기 싫어하는 성격이 강하여 경쟁의식 강한 편입니다. 이처럼 강한 승부욕은 때로는 단점이 되어 다른 사람과의 경쟁에서 반드시 이겨야한다는 과욕을 부리게도 합니다. 이에 마인드 컨트롤을 통해 지나침이 없는 경쟁심을 함양하고자 노력하고 있습니다.	
	예시 2) (주위에서 본인을 어떻게 평가하는 편인지를 묻는 경우)가깝게 지내는 친구들은 '사소한 거에 목숨 좀 그만걸어라'라고 이야기 해주지만, 같이 근무 했던 분들은 그러한 단점을 '끈기 하나 만큼은 따라올 사람이 없다'라는 장점으로 봐주셨습니다. 목표가 생기면, 그 목표를 어떻게든 이루기 위해 노력했습니다. 예를 들어, 0000 활동 당시 000한 어려움 속에서도 끈기 있는 노력으로 000한 해결책을 강구하여 해결할 수 있었습니다.	

30. 최근에 봤던 기사 하나에 대해서 견해 이야기 (최근에 봤던 이슈 하나 이야기 하고, 이 이슈가 우리 기업에 어떤 영향을 줄 것인지 이야기 해주세요)

답변 가이드 라인	답변 예시	사용 키워드
기사 이슈에 대한 관심도 측정입니다. 임원진 면접 같은 경우 업계를 넘나드는 기사 용어를 물어보시거나 현재 이슈에 관해서 대뜸 물어보는 경우들도 많습니다.	예시 1) 메타버스 이슈가 기억에 남습니다. 메타 버스는 가상의 세계 채널을 의미하는 것으로 MZ 세대들이 즐겨 이용하는 채널이자 기업에게 새로운 기회로 활용될 수 있는 채널이라고 생각했습니다. 현재 메타버스에 투기하는 기업이 많음을 주의하고 이슈에 대한 이해를	
실제로 나왔던 예시) 유통 업계에서 사드 배워 기사 이슈 대응보		

시사 이슈 선정 방법 3가지.

예시 2) 철강 업계에서 북한 관련 이슈 물어봄...

이 때문에 임원 면접을 앞두고 있다면, 일단 시사 이슈들은 기본적으로 다 체크를 해야 합니다.

시사 이슈 질문 준비 방법론

- 1) 본인이 지원하는 업계 PEST 분석해놓기
- 2) PEST 분석에 따라 기업에 영향을 줄 수 있는 기회/위험요인들 생각해두기
- 3) 1-2주 이내 시사 이슈들 정리해두기
- 4) 비즈니스 관련 이슈 및 용어들 정리해두기

단순하게 시사 이슈를 물어보았다면, 직무에 관계된 시사 이슈를 이야기 해도 되고, 직무에 관계없는 이슈를 이야기 해도 됩니다. 단, 정치적인 색을 드러낼 수 있는 의견은 삼가해주세요

현재 메타버스에 투자하는 기업이 지속적으로 증가하고 있으며 이미 사업적인 감각이 있는 자영업자 역시 메타버스에 치킨집을 차려서 보물 찾기 이벤트로 할인 쿠폰을 주는 행사들도 진행하고 있습니다. 이처럼 메타버스는 MZ 세대 뿐 아니라 새로운 소비자를 만날 수 있는 기획의 채널이라 생각합니다. 따라서 A 기업 또한 채용 방식을 비롯하여 각종 이벤트 행사를 메타버스 채널에서 개최하여

새로운 고객을 유입시킬 수 있다 생각하였습니다.

예시 2) ESG 전략 이슈에 관심이 많습니다. 실제로 소비자 설문 조사 결과, 좋은 일 하는 기업에 시간과 돈을 쓰겠다는 소비자가 58%에 달했습니다. 이제 ESG는 선택이 아닌 필수가 되었고, 이제는 시장 뿐 아니라 세상에 긍정적인 영향력을 미칠 수 있는 기업이 되어야 하는 시대가 되었다고 생각합니다. A 기업 또한 현재 ESG 전략으로 0000와 같은 공헌 활동을 펼치고 있기에, 저 역시 0000와 같은 아이디어로 A 기업 사회 공헌에 기여할 수 있는 인재가 되고 싶습니다.