



# 面談



## 講義の流れ

本日は面談について学習をします。  
まずは面談のコツを確認し、ポイントをおさえた上で練習に入りましょう。

流れとしては下記となります。

1. 面談の目的とは？
2. 面談で押さえるべきポイント
3. 【動画】受かる面談、落ちる面談
4. 【動画】改善点を探す
5. 【演習】面談練習



## 面談の目的とは？

そもそも、なぜ面談をするのでしょうか？

面談には登場人物が2名以上存在します。採用側と、面談を受ける側です。

それぞれに面談においての思いがあります。

「いざ現場に入って思っていたものとは違う！」とならないように、面談はお互いの思いを合致させる必要があります。

このことを理解したうえで臨みましょう！

### 【面談を受ける側】

しっかりアピールして  
採用されたい。



### 【採用側】

要件にあう人材を  
採用したい。



## 面談のポイント

おさらいになりますが、面談でのお客様の判断ポイントは大きく3つです。

- ①【説明能力】 ロジカルに自分のアピールができるか？根拠を提示できるか？
- ②【やる気】 前向きな姿勢、向上心があるか？
- ③【技術/知識】 案件に見合うスキルと知識があるか？

上記3つがクリアできれば、面談はかなりの確率でクリアできます。

スキルシートもしっかりと数値ベースで書くと、論理的にアピールすることができます。

また、面談では知らないことを質問される場合も当然あります。その場合は面談終了後に調べて、必要に応じて担当営業にも報告しておきましょう。



## 【動画】受かる面談、落ちる面談。

受かる面談、落ちる面談の違いを実際の動画で確認しましょう。

これから、面談で意識すべきコツごとに2つの動画が流れます。受かる面談、落ちる面談です。それぞれどんな印象をもつか、面接官の気持ちになって聞くことで、自分のアピールに活かしましょう。



説明能力

【NG】大雑把で説明不足

【OK】数値ベースで根拠のある説明



やる気

【NG】自信が無く、消極的なアピール

【OK】出来る事をしっかり伝え、向上心をアピール



技術/知識

【NG】スキル不足をアピールしてはダメです

【OK】一定のスキル水準で、知識があり視点も高い点をアピール



## 【動画】改善点を探す

3分の動画を見ながら、改善点を書きだしてみましょう。  
一見問題無いように見えますが、沢山改善点があります。  
※この内容だと、面談に落ちる可能性が高いです。



例：

- ・知識がざっくりでうろおぼえ
- ・取り組む姿勢が消極的
- ・ネクタイがゆるく、  
第一ボタンが外れている。
- ・目をみて話していない
- ・スキルシート棒読み
- ・堂々としていない
- ・声が小さく、引き気味。
- ・アピールがよわい
- ・質問がない
- ・スキルレベルが見えない

etc



## 【演習】面談練習

以下の流れで面談練習を行います。

所要時間：

60分（1人15分）

形式：

4～5人1組

「面談者」と「面接官」の役となって実施

準備：

面談者：スキルシート

面接官：チェックシート





## 面談の流れ

以下の流れで面談練習を行います。

手順：

1. お互いに自己紹介を行う
2. 面接官：案件の概要を説明する(次スライド参照)
3. 面談者：スキルシートを基に経歴の説明する（2～3分目安）
4. 面接官：面談者のスキルシートを見ながら、経歴を聴き、経歴説明を評価する（項目①、②）
5. 面接官：面談チェックシートに従って質問(3～4個)を行い、回答内容を評価する（項目③、④、⑤）
6. 面接官：面談終了後、相手に評価結果を伝える
7. 役を交代して手順1～6を実施する
8. 指摘内容を基に、本番前にやっておこうと思った内容をシートに記入する

※チェックシートの内容に疑問点あれば、先に確認してから行うこと





## 案件の概要

### ■プロジェクト概要：

案件：某保険会社向け営業支援システム開発

フェーズ：製造～テスト

期間：翌月1日から長期前提

必要スキル：Javaの開発経験がある

何らかのFWの使用経験あれば、なお良し

SQLを使った作業に抵抗がない

若手の方でもやる気とセンスがあればOK

年齢：30代後半まで

場所：札幌テクノパーク

勤務時間：9:～18:（※ピーク時は稼働がやや上がります）



## まとめ

面談に関して以下3つのことを行いました。

### 1. スキルシートの骨組みができた。

→あとで完璧に仕上げてください。

→面談に進むにあたりスキルシートは重要です。（月に1回の更新を挟むなどして定期更新を心がける）

### 2. 面談のコツが理解できた。

→説明能力、やる気、技術/知識が大事である。

→面談を行う目的を理解しましょう。（受け身ではなく、自身の動機付けも含めて臨めるようにする）

### 3. 練習をして、面談に少し慣れることができた。

→仲間からの貴重な指摘は、自分でしっかり改善して本番に臨みましょう。

→答えづらい質問があるときは、別途メモとして残しておきましょう。

面談が入ったということは、書類が通ったことを指します。少なくとも、現場はあなたを欲しているということになります。あとは面談でのアピールであちらのイメージと、実際のあなたを合わせていけばOKです。