

# 面接対策

想定質問に対して

## 自己紹介

簡単な自己アピールも入れて1分程度で必ずまとめてください。

自己紹介を話す手順としては、

- ①「お名前」と申します。
- ②ご本人様の簡単な仕事内容 営業であれば  
⇒「何を」「誰に」「どのように売っているか」等
- ③営業の実績や受賞暦/優秀な社内営業順位のアピール

※自己PRとは、簡潔に「工夫と実績に関して」のアピールを入れることです。

直近の実績(目標と実績金額、営業順位)を簡潔に伝えること

# 成功体験

成功体験の話は 面接の中で 一番!! 大事な項目です!! ※ご自身の営業としての価値を試されます!!

成功体験は、まず 3点 ご用意を 必ずしてください。

※⇒営業の成功体験は、金額が大事です。

いくら動かして それはすごいことなのか【件数 % 円 をしっかり記載することが大事です】

これも同時に強くアピールです。

【重要なポイント】

■工夫に関してのアピールと 「何故、その工夫をしたか」

■結果、金額に結びついていること と より詳細な数値をアピール

営業実績を出すための工夫は、「背景」※ニーズを探すための行動「実行とチェック」「結果にこだわる意欲」の  
工程管理が大事です!! たまたま 運よく と 思われないことが大事です。

いわゆる PDCAサイクルを回すこと KPI自己マネジメント をアピールすることです。

【KPIとは、達成するために実践するための数値管理に関して 例：何件したら何円になる 等】

# 失敗体験

⇒こちらは、あまりにも大きな失敗体験を入れないことです。

例：取引停止、損失 ○億円 等 取り返しがきかない事例

- ①その上で、失敗した事例を挙げ、失敗要因のどう分析したか
- ②二度と繰り返さないために行ったことを2点以上挙げる
- ③結果、現在に活かされていることをアピールしてください



# 質問に関して

まず、重要なことは 諸条件や待遇面に関して聞くことはネガティブに見られます。

※その点の詳細は、私から丁寧にお伝えしますのでご安心ください。

あくまで、質問はアピールです。

「実際、ご自身が現場で働くためのイメージ」を具体化するために

空気読まないくらい 質問しまくって頂くと 必ず 高評価になりますよ!!

例：数年前、私のご紹介した方がコンベになり 最後の決め手が 「質問が多く積極的だから」でした。

こういった事例は、正直 数十件とあり 現在もその点は面接官がとても大事にしている評価ポイントにしているとのことです。

※決裁者ほど この点を重要視していると感じます。

# 面接の身だしなみに関して

■服装は、ビジネスformalで(ダークスーツ、白いシャツ、派手じゃないネクタイ、黒く磨かれた靴、髪型はおとなしくそして、ジェルを少し付けるといいですね)

■女性の方は、派手でない恰好をおススメします。

お化粧もですが装飾品をビジネスフォーマルで落ち着くようにしてください。

基本は、ブラックまたはグレー※明るくないようにを基調にしてインナーは、地味目にしてください。

何か 迷われましたら ご相談ください。

※タバコの匂いに敏感になる清潔な部屋でやるので事前にタバコは絶対に吸わず終わったら大いに吸ってください。笑

(吸われないようでしたら失礼しました。)

# 転職理由

鉄則として、ネガティブになりすぎないように〈問題提起〉

⇒志望動機〈転職をすることで問題解決〉

こちらは、コツがあります。

⇒キャリア転職での転職理由は「〇〇が出来ないから・・・」では好まれません。

人事は「〇〇を経験し、短いながらも××は修得できたと考えています。

今後は〇〇な部分を伸ばしていきたいと考えた際に××を学べる環境をとおもいはじめたのがきっかけとなりました」のような回答を好みます。

# 志望動機

①前出の問題提起に対する解決策目づ

②その会社でなければいけない理由⇨その会社の同業内での特長

志望理由はHP及び求人概要をご覧くださいと宜しいかもしれません。

その会社でないといけない理由を各社ご用意ください。

【重要なポイント】

■その会社の特徴に共感すること!!

⇒HPの①「企業理念、社長の言葉」 ②「プレスリリース」 ③「採用情報の人物像」

これらを自身の目線に立ち「上記に共感できる。何故なら～」と繋げてください。

【その上で とても 大事なこと!!】

■ご自身が受ける事業部に関して 及び 事業部の製品群を頭に入れることです!!



# キャリアビジョンに関して

⇒こちらは、模範解答があります。

あくまで、「選考職種」として 面接ではお伝えすることが大事で

1年後、一人前のプレイヤーになること ※ご自身の価値観での一人前をお伝えください。

3年後、会社を代表するプレイヤーで 牽引出来る人間になる!!ことをアピール

5年後、管理職・教育担当等 部下や後輩指導で企業の発展への貢献すること!!  
をアピールしてください。

※その上で、ご自身ならではのアレンジを加えてください。

# 他社状況に関しての質問

⇒こちらは、正直にお伝え頂いて大丈夫です。

一点、ポイントとして 「競合にあたる企業」を伝えること

例：業界が違う企業を挙げることは、志望度の観点でマイナスに働くことが多々あります。

面接の締めの部分で質問されることがありますが、

今までの答えた 「●●業界でないといけない理由」 「その企業でないといけない理由」が全て台無しになってしまいますので特に気をつける必要があるポイントです。

# 最後に「面接の心構え」

【大事なこと！！】

- 「結論」から常に話をして補足
  - 簡潔であること
  - 具体的行動 及び ※数値面 でアピールすること
- NG理由で特に多いこと
- 長くダラダラした「的を射ない」内容の回答
  - 聞かれてもいない回答
  - 「しどろもどろ」で言葉が詰まってしまう、考えすぎて沈黙が多い等