

応募承諾につなげるヒアリング研修

逆算思考と質問スキルの習得

キャリアアドバイザーとして求職者の本当のニーズを引き出し、適切な求人へとマッチングするための応募承諾
から「逆算する思考」と「質問スキル」を身につけていきます。

| 研修の目的

マスターできている状態を目指す



逆算ヒアリング

応募承諾から逆算して求職者様の軸をヒアリングする。求職者の軸を深く理解し、応募承諾に繋がる形で具体的に引き出す会話を展開します。



潜在ニーズの抽出

自然に応募承諾につながる質問力を習得。適切な質問の往復によって、求職者自身が気づいていない潜在ニーズを引き出します。

軸の選定フロー



1. 軸確認

「成長・お金・安定」などの価値観を特定



2. 抽象質問

キーワードのイメージを質問



3. 具体回答

具体的な回答を引き出す



4. 深掘り

Why・未来・選択肢・感情に触れる



5. キーワード

応募承諾につながる言葉を引き出す

このフローの目的は、求職者の価値観を入口として、応募承諾につながるキーワード引き出すことです。
矢印の順に質問を進めることで、自然な流れで深層ニーズに迫ることができます。

施工管理職の軸別キーワード

軸	キーワード	補足イメージ（未経験者向け）
安定軸	安心感	研修やサポートがあり、初めての現場でも安心して取り組める
サポート体制	先輩や教育制度が整っていて、困った時に相談できる	
成長軸	学べる機会	資格取得や現場経験でスキルアップでき、手に職がつく
お金軸	成果報酬	残業手当・資格手当・責任者手当で努力が報われる

営業職の軸別キーワード

軸	キーワード	補足イメージ（未経験者向け）
安定軸	継続性	知名度があり、継続的に商品が売れる・結果が出やすい仕組みがある
成長軸	学べる機会	トークスキルや提案力、折衝力などビジネスの基礎が学べる
お金軸	報酬	固定給+インセンティブで収入が安定・青天井
昇給可能性	実績に応じて給与や役職が 上がる明確な評価制度	

販売職の軸別キーワード

軸	キーワード	補足イメージ（未経験者向け）
安定軸	サポート体制	マニュアルや先輩フォローがあり困った時も安心
成長軸	学べる機会	接客や商品知識、コミュニケーション力が自然と身に付く
お金軸	成果報酬	契約件数や販売で報酬が増える。頑張り次第で給与UP

製造職の軸別キーワード

軸	キーワード	補足イメージ（未経験者向け）
安定軸	継続性	資格を取得し手に職つけて、長期的に勤務することができる
成長軸	学べる機会	機械操作や生産工程管理など、専門的なスキルを習得できる
お金軸	生活安定	固定給や各種手当が充実しており、生活面での経済的安心感がある

具体化ワーク(20分)

キーワードからペルソナと質問を導き出す

具体化ワークの手順



1. キーワード提示

職種別・軸別に3つのキーワード
を提示



2. 心理背景想定

不安や背景を想定しペルソナを
設定



3. 質問文作成

自然に回答しやすい質問を工夫



4. 共有とレビュー

グループでフィードバックしブ
ラッシュアップ

【目的】面談で求職者の「応募意欲につながるキーワード」を効果的に引き出す実践的なスキルを習得します。

職種別・軸別キーワード例



施工管理職：安定軸

「初めての正社員って不安ありますか？入社後に安心できるサポートがあるとしたら、どんな仕組みがあると嬉しいですか？」



個人営業職：成長軸

「これまで頑張りが給与に反映されないことがありましたか？逆に、成果がすぐに給与に結びつくとしたらどう感じますか？」



販売職：安定軸

「接客のお仕事って、一人で任されると不安なことが多いと思いますが、どんなフォローがあると安心してスタートできそうですか？」



ものづくり職：安定軸

「最初は簡単な作業から始めて少しづつできることを増やしていくと安心ですか？それとも最初から難しいことに挑戦したいですか？」

| ロープレ形式ワーク(40分)

実際の面談場面を想定し、質問の仕方で「言葉の引き出し方」が変わることを体感します。



1. 役割分担

CA役・求職者役・オブザーバー役



2. シナリオ設定

職種・イメージ・ペルソナを配布



3. ロープレ実施

5分間の実践。深掘り具合をチェック



4. フィードバック

良かった点・改善点を10分間共有

面談シナリオ例：個人営業職・成長軸

ペルソナ②：学べる機会を求める若手

人物像：26歳/女性/アパレル接客5年。売上ノルマでモチベーション低下。

「人と関わる仕事」は続けたいがスキルやキャリアの見通しが欲しい。

心理：「同じ仕事の繰り返しで成長できていない」「将来の役職に不安」

「次のステップが見えない」

【補足イメージ】営業スキルやコミュニケーション力、提案力を身につけられる学びの機会



面談シナリオ例：施工管理職・安定軸

ペルソナ①：サポート体制を求める未経験

人物像：23歳/男性/正社員未経験。アルバイト（飲食・倉庫）のみ。正社員経験がないことに強い不安を感じている。

心理：「初めての現場でやれるか不安」「人間関係に馴染めるか」「置いていかれないと怖い」

【補足イメージ】先輩や教育制度が整っていて、困った時に相談できる



面談シナリオ例：販売職・お金軸（女性）

ペルソナ④：安定収入と成果報酬

人物像：29歳/女性/コールセンター3年。過度なノルマで疲弊。結婚・育児を見据えつつ、人と接するやりがいを感じたい。

心理：「長く安心して続けたい」「喜ばれるとやりがいを感じる」「無理なく続けたい」

【補足イメージ】お客様からの感謝。頑張り次第で給与が上がる



面談シナリオ例：販売職・お金軸（男性）

ペルソナ③：固定給＋インセンティブ

人物像：22歳／男性／アルバイト掛け持ち。正社員経験なし。「稼げる」職種に 관심があり、とにかく収入を安定させたい。

心理：「安定した収入を得たい」「頑張りが反映されるとやる気が出る」「今のままでは将来が不安」

【補足イメージ】固定給＋インセンティブで収入が安心



| 新人向けヒアリングポイント



軸を確認して価値観を把握
「成長」「お金」「安定」などの軸を確認し、会話の方向性を決めます。



抽象→具体→深掘りの順
抽象質問から具体的な回答を引き出し、「なぜ?」と掘り下げます。



回答を否定せず共感
否定せず「なるほど、〇〇さんは大切なんですね」と受け止めます。



応募承諾のキーワード
応募承諾に繋がる形で具体的に引き出す会話を展開します。

まとめ

未経験者の応募承諾につながるヒアリングの核

軸確認

求職者の価値観を入口
に会話を展開

深掘り

「なぜ」を繰り返し本
質に迫る

抽象⇒具体の往復

言葉の背景にある感情
や状況を引き出す

補足イメージの抽 出

具体的なシーンを思い描
かせる

今日学んだ手法を実践し、未経験者の方々の深層ニーズを引き出し、自然な流れで応募承諾へつなげましょう。