貴社が伝えていることは、相手の関心事から外れていませんか?

貴社(自社のことをまずは知ってもらわなくては)

本日はお忙しいなかありがとうございます。 まずは**弊社のことをしっかりお伝えしたほうがよい**ですよね。 弊社は今、**こういう事業を**展開しておりまして・・・・・・

ここまで培ってきた実績をベースに、

コールセンターによる直販体制を立ち上げることにしたんです。

ただ、社内には代理店営業のノウハウこそあれ、 ダイレクトセールスの経験を持った者がおらず・・・・・・

> まずはうちのことを 知ってもらわなければ・

候補者(僕のことは、わかってもらえてないな・・・)

たしかに仕事は面白そう。もっと詳しく聞きたいと思う。 でも、一番の心配は家族のこと。

勤務地と転勤制度についてまず聞きたい。

具体的に検討するかどうかはそれ次第だから。

そもそも転職前提でお話されてるような気がするけど、 僕がまだ転職を決めているわけではないことは 先に伝えておいたほうがいいだろうか・・・。

まずは僕の状況や考えを知ってほしいな。

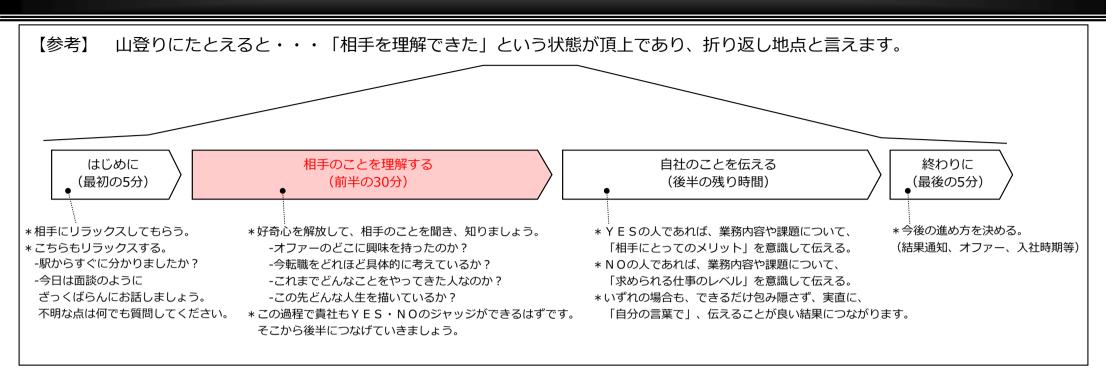
【POINT】相手のストライクゾーンを知ってから、ボールを投げる

相手のことを理解する

自社のことを伝える

たとえば「仕事の裁量の大きさ」に魅力を感じて面接に来ている候補者に、「会社の安定性」を一生懸命PRしても、あまり功を奏しません。 あるいは「転勤制度が転職のMUST条件」である候補者には、先にその話をしておかないと、他の情報が頭に入っていきません。 一方的に自社のことを伝えるよりも、「まず相手の関心事をとらえ、その次に自社のことを伝える」ほうが効果的です。

採用を最大化させるための面接当日のポイント



●ざっくばらんにお話ししましょう

◇私は、あなたのことをもっと知りたいです。「どんなことをやってきた方なのか」、また「どんなことをやっていきたい方なのか」、あなたのことをぜひ教えてください。 ◇また逆に、弊社について、今回のポジションについて。「興味があること」、「気になること」、なんでも聞いてください。

自己紹介	キャリアビジョン	会社・事業の方向性	スキル	判断基準、価値観	転職動機
・今やっていることは? ・これまでやってきたことは?	・マネジメント志向? ・スペシャリスト志向? ・ゼネラリスト志向?	・事業拡大? ・顧客満足度向上?	・必要なスキルは? ・身につけたスキルは? ・身につくスキルは?	・迷った時の判断基準は? ・顧客満足?従業員満足?	・なぜ転職しようと思ったのか・転職先選びの基準、こだわり
オファー内容 仕事内容	仲間	企業風土	待遇条件	評価指標	入社時期 他社選考状況
・ポジション、役割、期待は? ・誰のために、どんな価値を 提供する仕事?	・平均年齢は? ・男女比は? ・魅力的な人いる?(どんな?)	・どんなDNA?	・年収は残業代込み? ・転居に伴う支援あり? ・中途入社はハンデあり?	・誰が、いつ、どうやって 評価する?	いつ頃、入社できそうか他社も受けられていますか
残業	研修制度	職場環境 組織体制	キャリアパス	福利厚生	その他
・残業の頻度、時間数を伝える・残業に対応できるか聞く	- OJTのみ? ・社外研修行っても良い?	・オフィスはどんな感じ? ・フラットな組織?	・キャリアチェンジ、 転勤の可能性は?	・住宅補助は?・休暇制度は?	

·協業型?自己完結型?