

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 思われたいことが大事です。

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