

応募者がどんな表情で話を聞くのか見る



ソヤファーム㈱
代表取締役社長
木下晴行さん(44歳)
不二製油、トーラクの販売部長を経て、
今年4月、ソヤファーム設立と同時に現職に就任。多忙な社長業をこなす傍ら、
自ら中高生用の面倒にも携わっている。

こちらが笑顔で聞いてはじめて相手も心地よく話せる

営業職は、聞き上手でなければなりません。その基本となるのが「表情」。面接をしていても、表情がこわばっていたり、よそ見ばかりして落ち着きのない応募者がいますが、そのような人が実際に営業に出たとき、顧客は心を許してくれません。こちらが笑顔で聞いてはじめて、顧客も心地よく話すことができるのです。

相手の意図を正確にくみ取るスキルも重視します。面接で私は、応募者の質問に対し、あえて8割くらいの内容しか答えません。そこで、残りの2割にその人が関心を持つのかを見ます。興味を持っているのなら、自然と残りの2割に踏み込んで聞いてくるはず。そういう人なら、顧客の要望を正確に聞き取るスキルを身に付けていると判断します。

会社概要●本社所在地／東京都港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル 設立／2007年 従業員数／30人 事業内容／豆乳、豆乳関連商品の販売、大豆関連商品の販売など ☎03-5418-1920 URL／<http://www.soyafarm.co.jp/>



『女子高生ちえの社長日記』
甲斐荘正著／1200円(税込み)／
ブレジデント社

ほかにもこんな本が話題です



『飯屋と高級フレンチでは、どちらが儲かるか?』
林 雄著／1575円(税込み)／ダイヤモンド社
倒産寸前の会社を引き継いだ社長令嬢による経営再建ストーリー。経営に必要な会計センスが身に付く。

著者の甲斐荘氏は、三井銀行(当時)などを経て企業コンサルティング会社を設立した会社経営のプロ。難解になりがちな内容を平易に解説する筆致は見事だ。今さら人に聞けないビジネス用語を学びたいという中堅社員には会社経営に興味があるという人まで、多くのビジネスパーソンにおススメしたい一冊だ。

入社したい会社は公募していない。 それでも履歴書を送っていい?

期特の新人女優・別府あゆみさんが、転職活動の基本テクニックを転職相談のプロ・ハナマルキャリアコンサルタントの上田晶美氏に聞いてきました。

まずは電話で人事担当者と話してから書類を送ろう

公募していない企業に入社したいときには?

連絡がなければ1週間後に再度電話を

まずは電話で応募したい旨を伝える

履歴書、職務経歴書、カバーレターを郵送

熱意を伝えるチャンスともいえるんですね!



入社したい会社があるのに中途採用をしていない。これって悩ましいですよね。公募していないのに履歴書を送ったりしたら、失礼にあたるんでしょうか? 「失礼ではないでしょう。むしろ、熟意があると好印象を抱く企業も多いと思いますよ。まずは、午前中など比較的忙しくないと思われる時間帯に電話をかけてみる。名前を名乗り、「人材募集をするなら応募したいのですが」というように切り出して、まずは人事担当者と話をしてください。履歴書、職務経歴書、カバーレターの3点セットをそろえて郵送するのは、そのあと。先方から反応がなければ、書類の郵送後1週間ぐらいで一度連絡し、「お手すきのときに、お時間をいただけませんか」と、強引でない程度に面接を願い出てみてください。もし募集していないといわれても、「中途採用を実施する際にご検討ください」といって履歴書を送ってもいいでしょう。

そのときに公募していない場合でも、働きたいという熟意が見えれば採用される可能性も出てくるんですね。

上田晶美氏／1994年にハナマルキャリアコンサルタントを設立。就職、転職についての講演、執筆多数。近著に、会社員の心得とマナーが分かる『知っておきたい会社のジョーシキ』(技術評論社)がある。



別府あゆみさん

「魔法戦隊マジレンジャー」のマジック役で人気を得て、この春からはNHK連続テレビ小説「どんど晴れ」に出演。現在、明治座で上演中の「水戸黄門」では初舞台に挑戦している。

Books

気になるテーマ、読み比べ

今週のテーマ

「小説仕立てのビジネス書」

物語を読み進めるうちにビジネスのポイントが頭に入る「一粒で二度おいしい」本を紹介。

読みやすさ抜群の若手向けビジネス用語解説書

主人公のちは17歳の高校生。父親が急死し、家業の音響部品メイカーや経営となる。突然の社長就任劇から物語は始まる。ふたを開けてみれば、会社には問題が山積。それでも新社長ちは、社員や取引先の助けを借りながら会社を立て直していく。

そんな物語の中に、多くのビジネス用語が盛り込まれているのが本書の特徴だ。「減価償却」「在庫明」など、「ISO」「POS」といった「分かっているよう」で正確に知らないビジネス用語が、章ごとにケーススタディー形式で説明されている。会社で働いた経験がない人は、経営の知識もない主人公とともに、経営のノウハウや難解なビジネス用語を覚えていく仕組みになっているのだ。

著者の甲斐荘氏は、三井銀行(当時)などを経て企業コンサルティング会社を設立した会社経営のプロ。難解になりがちな内容を平易に解説する筆致は見事だ。今さら人に聞けないビジネス用語を学びたいという中堅社員には会社経営に興味があるという人まで、多くのビジネスパーソンにおススメしたい一冊だ。



『マネジメントは自己実現』
高橋朗著／1365円(税込み)／ナナ・コープレート・コミュニケーション
大人気「銀座ママ屋」シリーズの完結編。テーマは「マネジメント」。



『チャンス—成功者がくれた運命の鍵』
犬飼ターボ著／1500円(税込み)／飛鳥新社
独立を志し、いろいろな事業を試みては失敗を繰り返す青年が、数々の試練を乗り越えながら成功を収める物語。