

面接スキル向上資料 (導入編)

株式会社エスラボ
www.sLabcorp.co.jp



まず、はじめに。

一度考えてみてください。

なぜ時間をとって、面談をする、してもらう、必要があるのでしょうか？

面談とは、

参画するプロジェクトを探しているエンジニアにとっては、クライアントに自分の市場価値を知ってもらう機会です。

又、プロジェクトのオーナーであるクライアントにとっては、プロジェクトを成功に導くことのできる優秀なエンジニアを探す機会です。





つまり、エンジニアとによって面談とは、

自分の市場価値をクライアントにいかにして伝えるか、
という勝負の場ということが出来ます。

さて、**市場価値**とはなんのでしょうか？

どうやって知ることができるのでしょうか？

エンジニアの市場価値とは？

- 最新の技術動向に精通し、それらを実際に使用してクオリティの高い開発業務を行うことができる。
- プロダクトオーナーの要求を正しく実現でき、さらに、コミュニケーションを通じて、より良いプロダクトにすることができる。
- 上記を継続的に発揮することができる。(勤怠、年齢、向上心など)



どうやって知ることができる？

- どのような案件に、どのようなスキルのエンジニアが、どのような単価で募集されているかを知る。
- 上記のような人材市場で、自分の能力、経歴では、どのような立ち位置にいるかを知る。



※スキル別の単価のグラフなどを差し込む？

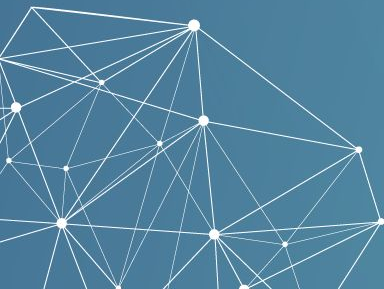
ここはエンジニアがどう感じるか未知数のところがあるので、
なくてもいいかもです。

見せるのであれば、その後に自分の分析をさせる。



面談スキル向上のために その1

- 職務経歴書を書直しましょう！





面談スキル向上のために その2

- ・ 実際に面接練習しましょう！
- 

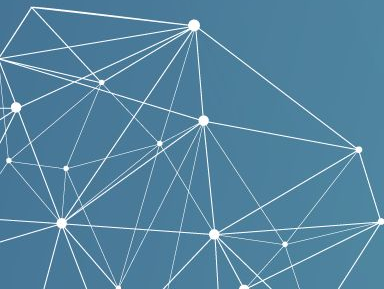


面談スキル向上のために その3

- ・ 弱点を明確にしましょう！

面談の要点 その5

- ・ もちろん技術スキルも磨きましょう！

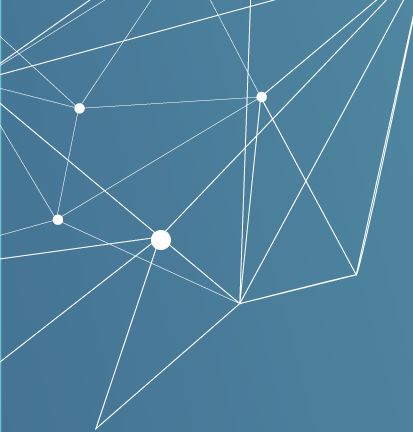




面談の全体像と、スキル向上のためにとるべき方法は見えたでしょうか？

導入編はここまでです。

実践編では、職務経歴書の書き方、実際の面接の要点などを解説します。



ご覧いただき ありがとうございました

株式会社エスラボ

〒104-0032

東京都中央区八丁堀四丁目14番地7号502室

M: info@slabcorp.co.jp

T: 03-6280-5918 F: 03-6280-5823

