

2級 実技(論述)試験 解答用紙

No. 001	Aグループ	年月日	令和5年12月10日(日)
---------	-------	-----	---------------

「逐語記録」を読み、以下の問いに答えなさい。

問1 相談者がこの面談で相談したい「問題」は何かを記述せよ。(20点)

コロナ禍の影響により、経営方針が変わり、直販よりネット販売に力を入れるようになったことから、面白みがなくなり転職を考えるようになった。既に1社内定をもらったところがあるが、その企業でも最終面接時に営業にAを導入していく計画だと聞き、将来CLがしたいような営業ではなくなるかと思う心配になってきたことから、本当に転職していいのか迷っている。客先に喜んでもらえて売上を達成できた時は本当に充実感があり、できるところならこれからも営業の仕事がしたいが、このまま会社に残っても人員削減で部署異動させられるかも知れないし、転職しても同じことなるのではないかと思い、違う職種で転職した方がいいのか思い悩んでいるという問題。

問2 キャリアコンサルタントとしてあなたが考える、相談者の「問題」は何かを記述せよ。(20点)

客先に喜んでもらえて売上を達成できた時の充実感を覚えており、これからも営業の仕事がしたいと思っているが、ネット販売やA導入には面白みを感じておらず、同じ営業職としても充実感ごどのような違いがあるのか、や、DXやAIの導入で従来の営業の仕方がどのように変わるのか、営業職やそれを取り巻く環境がどのように違うのかについての仕事理解の不足や従来のやり方に対するこだわりがあるように見受けられる。また、このまま会社に残っても部署異動させられるかもしれない、転職しても同じことなるかもしれない、などの発言から、根拠がはっきりしない漠然とした不安があるような印象を受け、将来のキャリアプランが立っていないように感じられる。

問題3 あなたは、上記2つの「問題」を合わせ、相談者を援助するために、①どこに目標をおいて、
②どういうことを実施したいか。目標と具体的な方策を記述せよ。(60点)

- ① (目標)CLが会社に残るにせよ、転職を選ぶにせよ、営業職で感じてきた充実感や大切にしている価値観について自覚し、自律的・主体的に意思決定していけるようになること。また、それに必要な情報収集や行動を自ら取ることができるようになり、今後のキャリアを前向きに歩んで行けるようになることを目標とする。
- ② (方策)コロナ禍の影響から今の経営方針での営業に面白みを感じず、転職種別から内定をもらったものの、このまま転職してもいいのかと迷っているCLの気持に寄り添い、傾聴を続けることにより形成されたラポールの維持強化に努める。その上で以下の方策を実施する。
- (1)客先に喜んでもらえて売上を達成できた時の充実感について、具体的に思い出していただきながら、営業職としての充実感やこれからも営業の仕事がしたい気持ちについての内省を深めていただくような質問を重ね、内省を深めていただく。(2)従来の直販営業のどのような点に充実感を覚え、ネット販売のどのような点に面白みを感じないのかについて、丁寧に問いかけをしながら、メリット・デメリットを挙げていただき、CLに自覚していただくよう促す。(3)中長期的なキャリアプランを考えてみてはと提案し、マイジョブ・カードのキャリアプラン補助シートを使って書き出してみるよう促す。(4)会社に残った場合、人員削減や部署異動の可能性について正しい情報を提供し、会社の業績について可能な範囲で把握するために上司に聞いたり、上場企業であればIR情報を参考にしたり、人事部に確認することを勧奨する。
- (5)従来～コロナ禍～今後、の営業職を取り巻く環境や将来について、今までの経験を踏まえた上で考えを巡らせていただく。

注：解答は諮問ごとに、枠内に記述してください。裏面および枠外に記述されたものは採点されません。

2級実技(論述)解答用紙 1.1

2 級 実技(論述)試験 解答用紙

No. 001	B グループ	年月日	令和5年12月10日(日)
---------	--------	-----	---------------

「逐語記録」を読み、以下の問いに答えなさい。

問1 相談者がこの面談で相談したい「問題」は何かを記述せよ。(20点)

相談者は食品メーカーに就職して7年、ずっと営業職として頑張ってきたが、コロナの影響で会社の経営方針が変わり直販よりもネット販売に力を入れるようになった事で仕事に面白みを感じなくなり転職しようと思いはじめた。就職種別をして、営業職で1社内定をもらったが、最終面接でその会社も営業にAIを導入していく計画だと聞き、自分がしたい営業方法ではなくなるかもしれないと心配になり、本当に転職していいのか迷っている。今後も営業の仕事がしたいと思うが、今の会社に残っても人員削減で部署異動をさせられるかもしれないし、転職しても同じことになるかもしれない。いっそのこと違う職種で転職がしたいと思うが、何かと悩んでいる事が問題である。

問2 キャリアコンサルタントとしてあなたが考える、相談者の「問題」は何かを記述せよ。(20点)

(1) 今まで営業の仕事しかしておらず、営業の仕事が向いている、充実感がある、営業の仕事がしたいと言いつつも違う職種での転職も考えており、自己理解不足が考えられる。(2) コロナの影響で会社の経営方針が変わりネット通販に力を入れるようになったが、今後これでは直販はなくなると思いこんでいる可能性がある。(3) 内定をもらった企業で営業にAIを導入していく計画だと聞き、自分では将来の営業方法の心配をしており入社してからの自身の仕事役割不足が推測される。(4) このまま会社に残っても人員削減で部署異動をさせられるかもしれないし、転職しても同じことになるかもしれないと思込んでいる可能性あり、仕事理解不足や労働市場についての理解不足を感じる。

問題3 あなたは、上記2つの「問題」を合わせ、相談者を援助するために、①どこに目標をおいて、②どういうことを実施したいか。目標と具体的な方策を記述せよ。(60点)

- ① (目標) (1) 相談者の自己理解、仕事理解を深め、情報収集についてサポートしながら、今の会社か、転職するか、自律的、主体的に意思決定できることを目指す。(2) 今後のライフプランを見据えたキャリアプランを明確にし、いきいきと前向きに仕事に取り組んでいくことを目標とする。
- ② (方策) (1) 就職してから7年間、ずっと営業職として頑張ってきた相談者を労い、これからも営業の仕事がしたいと思うが、今の会社か転職するか、迷っている相談者の気持ちを傾聴しラポール形成の維持に努める。(2) マイジョブ・カードを提案し、仕事のやりがいなどを伺いながら経験やスキルの棚卸しを共に行い、自己理解を深めていす。 (3) 上司と話をする支援をし、今後の会社の経営方針を含めた営業部の方角性、仕事役割についても可能な限り確認していす。 (4) 内定をいす会社での採用担当者等と話をする支援をし、今後のAI導入計画や入社後任される予定の職務内容について可能な範囲で確認をしていす。 (5) DXやAIの導入についての情報提供を行い、営業職についての活用方法等理解を深めていす。 (6) 今の会社に残った場合、転職した場合についてのそれぞれメリットとデメリットを比較表にまとめ、共に確認する。 (7) job tag を提案し、同意が得られれば転職種別の進め方を確認しキャリアチェンジのイメージをつかんでいす。また業種や職種の確認をしていす営業職以外の選択肢についても検討をしていす。以上の方策を実行することにより、相談者が、今の職場でも転職先でも、自分の職業人生についていきいきと前向きに取り組んでいけるよう支援をしていす。