



ターゲット・セレクション® Targeted Selection®

株式会社 マネジメント サービス センター

ターゲット・セレクション®

- 今日の市場は刻一刻と変化しており、競争も激化しています。このような環境では、採用する人材や昇進させる人材について、賢明で、かつ十分な情報に基づいた意思決定を行わなければなりません。こうした決定が組織に長年にわたって影響を与えるからです。
- ターゲット・セレクション® (TS®) システムは、世界トップレベルの行動面接システムです。ターゲット・セレクション®面接官トレーニングでは、再現しやすい体系的な方法で面接スキルを学びます。本トレーニングを受講すると、自信を持って候補者にインタビューを行い、今後の職務遂行状況を正確に予測するデータを収集し、その情報を評価して人材採用に関する最善の意思決定を行うために必要なスキルが身につきます。

このような問題 に直面していませ んか？

- ・社内の面接官には、対象となる職務をこなす能力と動機を備えた候補者を的確に選ぶスキルと自信がない。
- ・社内の面接官は、候補者の内定率を高めるために好印象を与えるにはどうすればよいか分からない。
- ・社内の面接官は、人材選抜に関する意思決定をよりよいものにするために、入手可能なすべてのデータをどのように評価して、統合すればよいか理解していない。

学習の目的

- ✓ 面接スキルと自信を身につける。
- ✓ インタビューガイドを使って面接を効果的に行うと同時に、候補者に好印象を与えて内定率を高める。
- ✓ 候補者の経歴、知識、コンピテンシー、動機など、人物像に関するデータを収集して評価する。
- ✓ 候補者のデータを評価・統合したうえで、対象となる職務を遂行する意欲と能力を備えた有能な人材の採用を決定する。

コース概要

参加者は、教材とビデオを使った実習を通じて、そこに登場する面接官と候補者を追いながらターゲット・セレクション®プロセス全体を体験します。候補者の資料に目を通す作業から採用に関する意思決定を行うまでの過程で、ターゲット・セレクション®のコンセプトを学び、応用していきます。

面接官の不安	参加者は、職務に応募してきた候補者を面接し、選抜に関する意思決定を行うことに関して、面接官として感じている不安を明らかにする。
ターゲット・セレクションのターゲット	参加者は候補者が成功に向けたターゲットとして設定すべき、「知識」「経験」「コンピテンシー」「個人特性/モチベーション」という4つの情報について話し合う。参加者はこれらの成功に向けたターゲットに関する情報を収集するためのツールとして、インタビューガイドの概要とその使用法を学ぶ。
ターゲットに関する詳細なデータの収集	参加者にあらかじめ準備された行動質問を配布する。ビデオ演習を通じて、STAR（状況、役割/任務、行動/言動、結果）の要素を学び、STAR要素をすべて聞き出すためのフォローアップ質問の効果的な使い方を学ぶ。受講生は2人1組になって交替でインタビューを行い、事前に準備しておいた行動質問とフォローアップ質問を使ってSTAR要素をすべて聞き出す練習をする。
動機適合の質問	参加者は動機適合という概念の内容と、それが職務における成功に果たす重要な役割を学習する。また、面接の中で動機適合を調べる情報をどこから引き出せるかも学ぶ。ビデオ演習により、動機適合を探る面接の方法を紹介する。
親近感の醸成と進行管理	参加者は親近感の醸成を行い、面接の時間を巧みに管理することで候補者各自のニーズに対応し、好印象を与える方法を学ぶ。
総合的に適用する	参加者は3人1組になって、トレーニングでこれまで学んだすべてのコンセプトとスキルを使ってみる。
データの評価と統合	ファシリテータが主導してビデオ教材のSTAR要素を使い、面接で収集したデータの評価法について話し合う。ビデオで紹介する良い見本には、データの統合方法、合意の導き方、「採用または不採用」の決定に関する話し合いの方法、一定基準をクリアした候補者の比較のやり方などが説明されている。ファシリテータの主導で、参加者は新しく採用された人材が会社で好スタートを切れるように、面接で収集したデータをどのように活用できるか話し合う。
法的な要件と不安の解消	人材の採用に関する法的要件について話し合う。参加者は面接に関する不安を見直し、ターゲット・セレクション®スキルと技法がそうした不安の解消にどのように役立つかを話し合う。

お問い合わせ

株式会社マネジメントサービスセンター
営業本部
sales_support@msc-net.co.jp

〒100 - 0005
東京都千代田区丸の内1- 4 -1 丸の内永楽ビルディング15F
www.msc-net.co.jp