

<b>相談者情報：</b> Zさん(男性：29歳)、公立大学情報系学部を卒業、大手IT企業の関連会社に入社。3年前より営業に従事し、現在はチームリーダー。 家族：妻(27歳)、長女(2歳)。
面接日時：令和2年11月 本人の希望で来談(初回面談)
<b>相談の概要：</b>  (略A)
<b>相談者の話した内容</b> <b>カッコ内はキャリアコンサルタントの発言</b>  入社後、希望通りSEとして、セキュリティ関連の業務に従事した。その後、組織再編があり、3年前にSEからセキュリティ監視のパッケージを拡販するシステムの営業に異動。SEの時から扱っていた製品だったことや、営業といってもグループ会社からの受注が中心だったので、異動してもそれほど苦労することなくやってきた。  しかし、半年前に方針転換があり、グループ会社や既存顧客からの受注ばかりに頼らない、営業拡販が大々的に掲げられた。また、その方針転換に伴い、外部から新しい営業部長が着任した。この新部長の考え方もやり方も自分には合わず、もうついていけないと思っている。  (SEから営業に異動になって、順調にやってきたけれど、方針が変わり新しい部長のやり方についていけないと感じているのですね。)  今まで、営業はSEに同行してもらい製品説明をやってきた。しかし、新部長は、『SEに頼らず、顧客に合わせた提案営業や細かなカスタマイズが必要だ』と言い、営業担当者の負担が増している。簡単に言えば、ニーズに応じた提案やカスタマイズをするためには、多くの商品知識が必要になり、そんなことを勉強している時間は全くない。新部長は新規顧客開拓まで、いきなりやらされることになった現場の不満を全く理解しておらず、現場はみんな不満を口にしている。  (複数の製品を一度に扱うのも難しいのに、新規開拓と言われてとても大変だと感じている。)  トータル提案やカスタマイズと言われても、そんなに簡単にはいかない。それに、今までではグループ会社や既存顧客への営業がほとんどだったので、私も含めて皆、一般企業に向けての新規開拓など未経験なのに、成績が上がるはずがない…。」  <u>(そういったお気持ちや、営業方針、仕事のやり方について、部長と話をしたり、周りに相談したことはありますか。)</u> 【下線B】  そういった話をしたことはない。毎日顔を合わせていて、その都度報告を求められた

り、細かい指示が飛んでくるので、それに対応するだけで精一杯なので、そんな時間も気持ちの余裕もあるはずがない。

(以下略)

**所感（キャリアコンサルタントの見立てと今後の方針）**

・【下線B】を質問した意図は（以下略）

**【設問】**

※注意事項：解答は全て解答用紙の行内に記入すること。裏面等に記入したものは採点されません。

設問1 事例記録の中の「相談の概要」(略A)の記載に相当する、Zさんがこの面談で相談したいことは何か。面談記録を手掛かりに記述せよ。(10点)

設問2 事例記録の下線Bについて、このケースを担当したキャリアコンサルタントがどのような意図で質問を行ったと考えるかを記述せよ。(10点)

設問3 あなたが考えるCLの問題(①)とその根拠(②)について、CLの言動を通じて、具体的に記述せよ。(20点) 2×10点

設問4 問3で答えた内容を踏まえ、今後あなたがこのケースを担当するとしたら、どのような方針でキャリアコンサルティングを進めていくか記述せよ。(10点)