

会社説明会を成功させるポイント

～学生を惹きつける自社 PR 実践のために～

日時

〈第1回〉2019年11月6日(水)10:00～17:00

選択制

〈第2回〉2019年12月5日(木)10:00～17:00

※どちらも同じ内容です。
ご都合の良い日程を
選択ください。

計6時間(1日間)

会場

NHK 名古屋放送センタービル内教室

講師

株式会社ヒューマンエナジー 代表取締役
一般社団法人日本経営協会 専任講師

加藤 奈穂子

対象

人事部門及び採用担当の方

本セミナーの
ポイント

会社説明会は、学生に与える自社の印象を左右する重要な場です。
自社の魅力を PR できる会社説明会という“攻めの場”で、学生に好印象を与え、成功に導く
ポイントをお伝えし、グループワーク等の演習を交えながら習得いただきます。

講義項目

1. 会社説明会の目的

- (1) 学生に自社を売り込む“攻めの場”であることを認識する
 - ①自社の PR ポイントの明確化
 - ②学生が知りたいこと
 - ③会社説明会でしか伝えられないこと
- (2) 自社に良い印象を持ってもらう
 - ①人を大切にしていることを伝える
 - ②成長する機会があることを伝える

2. “攻めの場”で学生に論理的で分かりやすく伝えるための内容構成

- (1) 内容づくりの4ステップ
- (2) 論理的な組立
 - ①論理組立シートの活用
 - ②話のアウトライン構築
 - ③分かりやすい構成とは
 - ④論理的に分かりやすく伝えるための2つの方法
 - ・ホールパート法
 - ・PREP法
- (3) 全体のストーリー構築

3. “攻めの場”で学生に好印象を与える伝え方

- (1) 態度と声を与える効果
- (2) 誠実な態度
 - ①身だしなみ
 - ②動作
 - ③表情
 - ④視線
- (3) 声の印象 5大要素
 - ①発音・発言
 - ②音量・音質
 - ③テンポ・時間
 - ④ポーズ(間)
 - ⑤抑揚・強弱・繰り返し
- (4) 学生を引き込む雰囲気づくり
- (5) リハーサルの重要性
 - ①自信は学生の安心感を生む
 - ②自己チェックの必要性
- (6) 熱意を学生に伝える

4. “攻めの場”の会社説明会を成功に導く当日運営

- (1) 会場設営
- (2) 時間配分のポイント
- (3) 配布資料

《講師派遣による「社内研修」も承っております。お気軽にお問い合わせ下さい。》

ご参加のおすすめ

会社説明会は、学生に直接自らの言葉で自社のPRを伝えることができる重要な場です。また、学生側にとっても、HP等では分からない企業の生の声が聴ける貴重な機会でもあります。

本セミナーにおいては、企業側にとって“攻めの場”である会社説明会において、伝える内容の組み立て方・適切な伝え方など、実習を交えながら学生を惹きつける自社PRを実践するためのポイントをお伝えします。

この機会に関係各位の積極的なご参加をおすすめ申し上げます。

講師紹介

(株)ヒューマンエナジー 代表取締役
一般社団法人日本経営協会 専任講師 **加藤 奈穂子**

富山県生まれ。1982年アイシンAW入社。
その後、専門学校講師、IT企業コンサルタントで活躍し、
1994年(株)ヒューマンエナジー設立、代表取締役就任。

また、一般社団法人日本経営協会の専任講師として、
企業・自治体・病院等の社(職)員教育を中心に活躍中。

日時：[第1回]2019年11月6日(水) 10:00～17:00
[第2回]2019年12月5日(木) 10:00～17:00
計6時間(1日間)

会場：NHK名古屋放送センタービル内教室

名古屋市中区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル ※右図参照

参加料：
(1名につき)

	参加料
本会会員	30,000円+消費税
一般	35,000円+消費税

★複数名申込割引について

同一企業(団体)から同じ講座(コース)に2名様以上でご参加の場合は、1名様につき、2,000円(税抜)割引いたします。
下記申込欄にご記入ください。

※参加料には、テキスト・資料代が含まれています

申込方法：下記の参加申込書に必要事項をご記入の上、FAX等で下記へお申込み下さい。
折り返し、参加券と振込口座を記載した請求書をご派遣責任者までお送り致します。

- 参加料(負担金)は、銀行振込にて開催3営業日前までにお納めください。(経理処理の都合で遅れる場合は、事前にご連絡下さい。)
- 開催3日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがお電話にてご確認ください。
- 参加のお取り消しにつきましては、必ずご連絡ください。参加者のご都合が悪くなった場合は、代理の方にご出席いただきますようお願い致します。
- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 同業者のお申込みは、お断りする場合がございます。

キャンセルについて 開催日の3営業日前からは受講料の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。
なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、予めご了承ください。

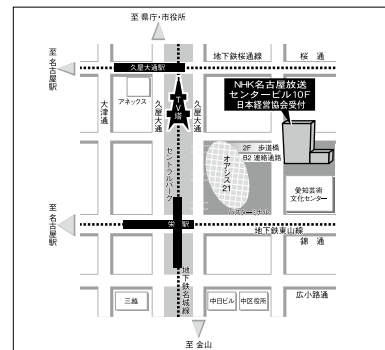
その他 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

お問合せ先
お申込み

一般社団法人 日本経営協会 中部本部 企画研修グループ (担当/山田・里見) TEL (052) 957-4172 (ダイヤルイン)
〒461-0005 名古屋市中区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル 10F FAX (052) 952-7418

日本経営協会・中部ホームページ <http://noma-chubu.jp/>

※お電話の問い合わせ(駐車場含む)は、平日の9:15～17:15にお願いします。



【JR・名鉄・近鉄の名古屋駅より】
地下鉄東山線(4分)栄駅より徒歩5分
地下鉄桜通線(5分)久屋大通駅より徒歩8分
【中部国際空港より】
名鉄(25分)金山駅(乗換)地下鉄名城線(7分)栄駅より徒歩5分
※地下鉄駅からは、地下街、オアシス21経由でNHKビルに直通

日本経営協会・中部本部 行 FAX (052)952-7418

こちらの面をそのままFAXして下さい。

〈第1回〉60013813
〈第2回〉60013814

「会社説明会を成功させるポイント」参加申込書

2019/11.6・12.5

年 月 日

★複数名申込割引に該当する場合はチェックして下さい <input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> 日本経営協会会員 <input type="checkbox"/> 一般 (該当するものにシ印をつけて下さい)	
(フリガナ) 団体名	TEL () -		ご派遣責任者 所属・役職名
(フリガナ) 所在地	FAX () -		ご氏名 (印)
No.	参加者(フリガナ)	所属・役職名	受講日(希望回に○) ※メールアドレス
			〈第1回〉11/6 〈第2回〉12/5
			〈第1回〉11/6 〈第2回〉12/5
〈通信欄〉	<ご記入(シ印)のお願い> この講座の開催情報を得た時期は、講座開催日の <input type="checkbox"/> 半年以上前 <input type="checkbox"/> 3ヶ月～半年前 <input type="checkbox"/> 2ヶ月前 <input type="checkbox"/> 1ヶ月前 <input type="checkbox"/> 2週間前 <input type="checkbox"/> 1週間前～直前		

〈注〉太わくの中をご記入下さい。電算処理の関係上、フリガナ・ご派遣責任者名は必ずご記入下さい。No欄は記入不要です。

※参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー運営 ③セミナーなど本会事業のご案内

お申込時点で趣旨にご同意いただいたものとさせていただきますので、予めご了承下さい。

なお、③がご不要な場合は右記□にチェックしてください。

不要

地球にやさしい再生紙を使用しています。