

新卒リクルーティングスタッフ実務力養成講座

～自社および仕事の魅力を効果的に伝えるポイントを実践的に解説～

□日 時：2024年12月11日（水） 10:00～17:00（6H）

□講 師：株式会社パーソナルヴィジョン研究所
取締役副社長

今 恒 男 氏

□会 場：本会関西本部内 専用教室（下記案内図参照）
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主 催：一般社団法人 日本経営協会

□セミナーのねらい

コロナ禍を機に、採用活動時の会社説明会や面接ではオンラインを活用するケースが急激に増えました。そして、5類移行後のいま、これらの機会の多くが対面に戻りつつあり、企業から学生に対する直接的アプローチの重要性が見直されるとともに、採用活動に関わる方々の姿勢や接し方などその時の印象が企業イメージに直結します。そのため、

- ・どのようにすれば、「エントリーしてみよう」と関心を持ってもらえるのか
- ・どのようにすれば、「等身大の自社の魅力」を伝えることができるのか
- ・どのようにすれば、「仕事の面白さやこだわり」を理解してもらうことができるのか

など、応募者の目線に立った採用活動を行うために必要なスキルを今まで以上に身に付けておく必要があります。

本セミナーでは、学生の心を掴み、自社や仕事の魅力を正しく効果的に伝えることのできる実務力を養成するために、採用活動の基礎知識から、接する際の基本マナーやコミュニケーションスキル、伝えるための工夫などを実践的に学んでいただきます。

講師紹介

株式会社パーソナルヴィジョン研究所
取締役副社長

今 恒 男 氏

1990年関西大学卒業後、ジャヴァグループ入社。人事採用部門のリーダーとして採用戦略の立案・動員・選考・内定者フォロー・入社後の教育研修まで一貫して手掛ける。現在、幅広い業界の企業向け新卒・キャリア採用のコンサルティング、採用支援業務に従事。また、学校や公的機関においてキャリア学生・求職者向け開発講座・就職対策講座も担当。企業、学生の両面からのアプローチで、講演・セミナー・研修は年間150回を超える。

■ 申込要領 ■

参加料（1名につき）：

	参加料	消費税	合計
本会会員	30,000円	3,000円	33,000円
一般	35,000円	3,500円	38,500円

申込について：

裏面の申込方法をご確認のうえ、WEBにてお申込みください。

キャンセルについて：

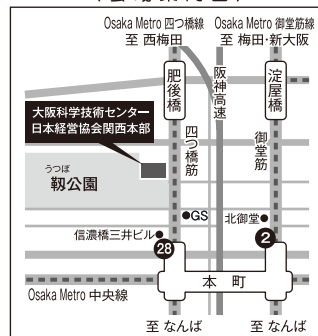
開催日の3営業日前からは受講料（税込）の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までにご連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

その他：

- 教材は当日お渡しいたします。
- ご参加者が定員を超えた場合や（講師と）同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。
- 録音・録画・写真撮影はお断りいたします。
- 受講中はパソコンのご使用をお控え願います。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

お申込・お問合せ先：一般社団法人 日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：原
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>
TEL 06(6443)6962（ダイヤルイン） FAX 06(6441)4319 E-mail ksosaka@noma.or.jp

＜会場案内図＞



- 大阪方面よりお越しの場合
 - ▶ 四つ橋線「本町」駅下車（28号出口）北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
 - ▶ 御堂筋線「本町」駅下車（2号出口）西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
 - ▶ 四つ橋線「本町」駅下車（28号出口）北へ徒歩5分
 - ▶ 御堂筋線「本町」駅下車（2号出口）西へ徒歩8分

□プログラム□

1. 新卒採用の環境変化と就職活動の実態

- (1) 新卒採用の現状とコロナ禍以降の環境変化
- (2) 最近の学生の就職観と就活スタイル
- (3) 2025年新卒採用の見通しと戦略

2. 企業における採用活動の重要性

- (1) 採用戦略立案の前に
- (2) 新卒「採用力」とは
【演習:「採用力」チェックシート】
- (3) 効果的な採用活動のフローを考える
【演習:わが社の求める人材とは】
- (4) 採用活動によって期待される効果とは

3. リクルーティングスタッフに求められる役割と心構え

- (1) リクルーティングスタッフの立ち位置
- (2) リクルーティングスタッフに必要な自覚
- (3) 絶対に忘れてはいけないこと
- (4) リクルーティングスタッフは〇〇業

4. 学生に何を伝えるのか

- (1) シーン別説明内容の違い
- (2) 対象別説明内容の違い
- (3) 段階別説明内容の違い

5. 学生にどのように伝えるのか

- (1) 最も相手に分かってもらいたいことは？
【演習:学生に伝えたいこと】
- (2) コンテンツとパフォーマンス
- (3) 話す力と伝える工夫
- (4) オンライン環境で気をつけたいこと

6. 効果的なプレゼンテーションにするために

- (1) プレゼンテーションの基本
- (2) プレゼンテーションミニ演習
- (3) プレゼンテーション演習
【演習:会社説明会を想定した演習】
- (4) 相互フィードバック

7. まとめ

- (1) 採用活動の最大の目的
- (2) 採用活動は誰にでもできるが
- (3) 面接にも関わる方へ
- (4) 迷った時の対処方法

※ご参加者のご経験などに合わせ、内容を多少変更する場合がございます。予めご了承くださいませよう願いたします。

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(5.5)

□申込方法□

本会ホームページからお申込みください。(申込締切:12月6日まで)

WEBお申込みの流れ

- 1 一般社団法人日本経営協会 ホームページ
<https://www.noma.or.jp>よりアクセス
NOMA セミナー or 日本経営協会 で検索
- 2 「セミナー／講座」を選択
- 3 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- 4 ご希望セミナーを検索
- 5 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- 6 お申込みをいただきますと、確認メールが届きます
- 7 お申込み完了

お申込受領後、請求書と参加券をご連絡担当者までお送りいたします。

- ・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。
- ・開催5日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがご連絡ください。
- ・振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。