

開催要領

日時

1部 2022年9月14日(水)
10:00~16:30 (5.5H)

2部 2022年9月27日(火)
10:00~16:30 (5.5H)

参加料

※下記は、1講座のみ、1名の場合の参加料です。

◇日本経営協会会員(1名): 33,000円(税込)

◇一般(1名): 40,700円(税込)

※テキスト代を含みます。

※銀行振込の場合、振込手数料は貴法人にご負担下さい。

受講お申込み方法

下記「お申込みの流れ」を参照いただき、お申込みは開催日の5営業日前までをお願いいたします。

【WEBからのお申込み方法】

- ① 一般社団法人日本経営協会
ホームページ <https://www.noma.or.jp> から
- 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。ご希望のセミナー名をクリック
- ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力下さい。
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます

オンライン参加について

【セミナーで使用するテキスト・資料とご視聴について】

セミナーで使用するテキスト・資料類は、現物(紙)を送付する予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。当日、視聴していただくためのURL及びID・パスワードは、別途担当からメールにてご連絡担当者宛てご連絡いたします。

【オンラインセミナー受講上の注意事項について】

Zoomに接続可能なパソコンまたはタブレット端末をご用意下さい。事前に各ストアから無料アプリをダウンロード(最新のバージョンに更新)して下さい。

Zoom公式ホームページ: <https://zoom.us/>

セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、テキストデータおよびセミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。

セミナー参加に必要な通信環境、通信料等は、参加者のご負担となりますのであらかじめご了承下さい。

参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書と参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催3営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載のお支払期限までをお願いします。

振込み手数料は貴社(団体)にてご負担下さい。また、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。

会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索／ご入会のご案内」をご参照下さい。

キャンセルについて

お申込み後、やむを得ずキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。セミナーテキスト・資料の到着後のキャンセルについては、参加料の100%を申し受けます。(セミナー開催日の1週間前程度から発送開始)

その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力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。

ご参加に当たってのお願い

- ◆オンライン専用講座です。グループワークを実施するため、ビデオON、発言時にはマイクON(ミュート解除)でご参加ください。
※ビデオ・マイク機能のないPCでのご参加は、ご遠慮いただきます。ご了承ください。
- ◆ZOOM参加時には、お名前表示を名字(例 山田)にご変更ください。

戦略的な新卒採用のすすめ方

～ 先行き不透明な中で採用プロセスを見直す ～

＊ 2022年9月14日(水) 10:00～16:30 (5.5H)

1部

19097

採用面接の実践的スキル習得講座

～ 学生一人ひとりの心をつかみ、求める人材を採用する ～

＊ 2022年9月27日(火) 10:00～16:30 (5.5H)

2部

19100

講師

(株)サクセスボード 代表取締役社長 ^{かやの} 荳野 ^{さとの} 聡氏

参加方法

オンライン参加：ZoomによるLive配信

対象

企業・団体の採用担当者の方 等

ご参加に当たってのお願い

- ◆オンライン専用講座です。グループワークを実施するため、ビデオON、発言時にはマイクON(ミュート解除)でご参加ください。
※ビデオ・マイク機能のないPCでのご参加は、ご遠慮いただきます。ご了承ください。
- ◆ZOOM参加時には、お名前表示を名字(例 山田)にご変更ください。

開催にあたって

人手不足を受けて、業界を問わず新たな人材へのニーズは根強く、新卒採用市場では学生有利な売手市場の状況が続いています。採用活動がまだ完全に落ち着いていない企業もあるかと思われませんが、今シーズンの推移をみて、この時期に次年度の計画を立てておかないと出遅れとなるリスクもあります。採用プロセスにおいて、どこをどう変えていけばよいか悩まれている採用担当者も多いことと思われます。

第1部「戦略的な新卒採用のすすめ方」では、効果的な採用の計画・手法・プロセス等、新卒採用戦略のノウハウを解説します。

第2部「採用面接の実践的スキル習得講座」では、ディスカッションやワークシート作成、模擬面接を行い、求める人材を採用し、学生一人ひとりの心をつかむ採用面接の改善ポイントを解説します。

1部 戦略的な新卒採用のすすめ方 ～先行き不透明な中で採用プロセスを見直す～

19097 2022年9月14日(水) 10:00~16:30 (5.5H)

ねらい

コロナ禍で働き方も採用手法もいろいろと変わってきましたが、次年度の採用計画はどのように進めますか？企業業績の先行きが不透明であっても新卒採用を止めることはできないことは皆様ご存知のところと思われます。オンライン化が進む中で、各企業はどのように対応してきたのか、学生たちはどのように受け止めていたのか、次年度はどのようにプランニングすべきか。前年までとは異なる採用計画を立てる際のヒントをご提供します。

本講座では、自ら企業内で採用担当業務を実践してきた経験があり、現在も学生と企業の双方を支援している人事コンサルタントが、効果的な採用計画の立て方等、新卒採用戦略のノウハウを解説します。

プログラム

1. 採用はマーケティングだ！

- (1) 稲作理論から磯釣り理論へ
 - ①毎年変わる新卒採用マーケット
 - ②タイミングとツールは現在のマーケットに合っているか？
- (2) 採用マーケットを冷静に見て毎年戦略的に手を打つ
 - ①データの収集
 - ②自社データの整理

2. 2023採用の見通しとイマドキ学生

- (1) データでみる2023 採用
 - ①今回はどのような動きになったか
 - ②インターンシップの活用状況
- (2) イマドキ学生の特徴
 - ①内定辞退のタイミングと理由
 - ②オンライン化で行動が変わった点は？

3. 採用手法のいろいろ

- (1) オンライン採用で何が変わった？
- (2) Web面接の活用法
 - ①メリットとデメリット
 - ②最終面接もWebでよいか？
- (3) 大手ナビサイトの利用だけが採用ではない
 - ①本当に欲しい人材がエントリーしているか？
 - ②待つ採用から採りに行く採用へ
 - ③紹介会社の上手な活用法

(4) お金のかからない採用手法はあるか？

- ①足で稼ぐ？ 大学営業？ 公的機関？
- (5) 母集団形成から内定者フォローまで
 - ①無事入社式に出席するまでが採用活動

4. 自社の強みを活かした採用活動を！

- (1) 新卒採用で活用できる自社の強みは？
 - ①強み分析ワーク
- (2) リクルーター・面接官マネジメント
 - ①学生に接する社員はすべてフォロー対象
 - ②面接官にも毎年レクチャーが必要
- (3) 上手なアウトソーシングの活用
 - ①忙しい採用担当のリソースをどこに集中させるか？

5. 最重要事項はスケジュールだ！

- (1) 採用の成否はスケジュールで決まる
 - ①時期によって打ち手を変える
 - ②「読み」は重要
- (2) 時期によって学生の評価の仕方は変わる
 - ①学生は就活で成長する
 - ②面接官はマーケットの変化を理解しているか？
- (3) 自社にベストなスケジュールの組み方
 - ①通年採用・インターン・学校訪問も考慮すべし

2部 採用面接の実践的スキル習得講座 ～学生一人ひとりの心をつかみ、求める人材を採用する～

19100 2022年9月27日(火) 10:00~16:30 (5.5H)

ねらい

欲しい学生が内定を複数もっている状況の中、以下のような課題を感じている面接官・採用担当者の方はいらっしゃらないでしょうか。

- 一次面接の後、合格を伝えても次回選考にこない学生が目につく。
- 内定辞退はある程度覚悟していたが、予想を上回る辞退者が出ている。
- オンラインでは学生の本音がわからない、引き出せていない。

次年度採用に向けて、このタイミングで面接内容を振り返り、より良い学生を採用できるよう、面接を改革してみませんか。そのためには面接での対応方法の“チューニング”が必要です。自社の課題をしっかりと確認し、学生一人ひとりの心をつかむ面接のあり方に気づいていただきたいと思います。

本講座では、欲しい学生を採用するためのノウハウを解説し、ディスカッションやワークシート作成、模擬面接を行い、現状の課題と今後の改善ポイントを明確にすることができます。

プログラム

1. 面接の役割

- (1) 選考プロセスの中での面接の重要性
 - ①典型的な選考プロセス
 - ②1次面接、2次面接など各面接の役割
- (2) 面接の種類：ジャッジ面接とモチベート面接
 - ①ジャッジ面接～コンピテンシーで面接
 - ②モチベート面接～入社意欲をどのように高めるか？
- (3) 自社の面接はどのような役割が期待されているか
 - ①落とす面接か？ 採用する面接か？
- (4) オンライン化で変わった点・変えるべき点

2. 面接の基本

- (1) 基本プロセス
 - ①面接は入室前から始まる
 - ②面接は「今日はこれで終了です」と言っても終わってはいない
- (2) やってはいけないことと、やるべきこと
 - ①面接で聞いてはいけない質問
 - ②印象度をアップさせる対応

(3) 評価のポイント

- ①共通する評価ポイント
- ②自社のポイントを確認する

3. イマドキ学生への対応法

- (1) イマドキ学生の理解
 - ①就職観
 - ②安定志向・海外志向
 - ③行きたくない会社
- (2) イマドキ学生からの質問への対応法
 - ①面接官の対応次第で志望度が変わる
 - ②具体的なQ&Aトレーニング

4. 模擬面接

- (1) 履歴書、エントリーシートから何を読み取るか？
- (2) 面接全体のプロデュース
 - ①説明重視か？ 質問重視か？
 - ②タイムマネジメント
- (3) 本音を引き出す質問技法
 - ①関係構築から未来に向けた質問法まで
 - ②『本音対策シート』の活用
- (4) 受講者同士の面接ロールプレイング

講師紹介

（株）サクセスボード 代表取締役社長 **萱野 聡氏**

日本通運(株)、SAP ジャパンで人事業務全般に幅広く従事。新卒採用では、5年間で2,000名以上の学生を採用。企業向けに「面接官トレーニング」「リクルーター育成研修」など多数実施。“就活支援プロジェクト”をボランティアで立ち上げ毎年学生の就職カウンセリングを実施。多くの学生の就活の成功を支援している。慶應義塾大学の花田光世名誉教授に師事し、キャリアアドバイザー論を学ぶ。長年の人事経験からキャリアアドバイザーの重要性に目覚め、産業カウンセラー、米国CCE Inc. 認定GCDFJapan キャリアカウンセラー等を取得。現在、慶應義塾大学SFC 研究所CRL 個人研究会員、北海道大学新渡戸カレッジフェローとして活動中。著書に『上司から評価される人になる仕事のやり方考え方』明日香出版。

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。