

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：2019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

ここ数年の採用活動は、学生の売り手市場が続く、人材確保に苦労されている採用ご担当者が多いのではないのでしょうか。来年度もこの傾向が続くと予想されるため、優秀な人材の獲得のためには、企業から学生へのアプローチの仕方がきわめて重要になります。採用ご担当者はもちろんのこと、リクルーターをはじめとする採用活動やそれ以前のインターンシップなどに関わる方々の接した社員の姿や印象が企業イメージに直結します。

- ・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、相手目線に立った採用活動を行うために必要なスキルを身に付けておく必要があります。

そこで今回、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セミナーを開催いたします。採用ご担当者のみならず、リクルーターの方々にも知っていただくべき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。

この機会に関係各位多数のご参加をおすすめ申し上げます。

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200回を超える。

■ 申込要領 ■

参加料 (1名につき)：

	本会会員	一 般
参加料	30,000円	35,000円

※参加料には、別途消費税がかかります。

申込方法：

裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX等にてお申込みください。

追って、請求書と参加券をご派遣責任者までお送りいたします。

参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。

(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください。)

- 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3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。

WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールをお送りいたします。

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>
- 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

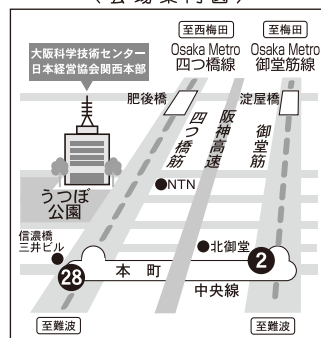
キャンセルについて：

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きます場合がございます。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。

〈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

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：重藤

〒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

1. 新卒採用の環境変化と就職活動の実態

- (1) 新卒採用の現状と環境変化
- (2) 規模間格差と採用戦略
- (3) 最近の学生の就職観と就活スタイル
- (4) 2021年新卒採用の見通し

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) 個別対応の場合
- (3) 特定多数対応の場合
- (4) 不特定多数対応の場合

5. 学生に何を語るのか

- (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) 聴く側のコミュニケーションスキル

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。

(6.5)

キ-----リ-----ト-----リ-----線-----

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ (重藤) 宛

NOMA		「新卒リクルーティングスタッフ実務力養成講座」参加申込書 (13632)		2019. 12/11 30, 000/35, 000	
(フリガナ) 会社名： 団体名		TEL () — FAX () —		ご派遣責任者：	
(フリガナ) (〒) 所在地：				所属・役職：	
参 加 者 氏 名		所 属 ・ 役 職 名		経験年数	
(フリガナ)				年	
(フリガナ)				年	
(フリガナ)				年	
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。		【 】		●お支払い方法 ☐ 銀行振込 ☐ その他 ご請求先 (ご担当) (ご所属)	

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・イベントなど本会事業のご案内 なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—— □ 不要