

採用力向上セミナー

昨今の採用の市場の変化や学生動向の理解、採用の流れや必要な動きについての知識の習得を目的とした採用力向上セミナーを開催いたします。

第3回目・第4回目は下記内容を**講師と対面形式で実施**予定です。

採用に関するお悩みを**直接講師に相談できる**機会となっていますので、**大学生採用についてご興味がある企業の皆様**、ぜひご参加ください。

経験豊富な
専門家が
講師を
務めます！
(講師詳細
は裏面)

2022

7・13(水)

13:30▶16:30
(仮)

『企業・法人のPRとは何か』

- ・自社の魅力とは何かを抽出し、学生に興味喚起させる元をつくる
- ・自社の魅力を多角的視点で俯瞰することで、明確な会社PRを作成

2022

8月某日

13:30▶16:30
(仮)

『接触した学生を惹きつける』

- ・全体への魅力の訴求だけでなく、学生個々の本音、本質、価値観を引き出し、それに対しての魅力付けの方法を知る
- ・こまめなフォローの大切さを知る

2回とも参加を推奨しておりますが、どちらか1日の参加も可能です。

【場所】 7/13 尾駈コミュニティセンター
8月某日 場所未定

主催

六ヶ所村産業協議会   マイナビ 研修サービス
【連絡先】

六ヶ所村産業協議会 事務局

TEL : 0175-72-2111 FAX : 0175-72-2743

7月13日開催のセミナー内容

テーマと目標	内容
面談前準備 ・会社の魅力の棚卸 ・仕事（自己）の魅力の棚卸 ・自身の棚卸し	●自社の魅力と自分自身の棚卸 + 働き方改革の事例紹介 →会社の魅力（理念・ミッション・ビジョン、事業内容、競合他社と比較した際の会社の強み／弱み、制度・仕組み、etc.）を明確化します。
会社説明会を成功に導く6P （6つの要素）	●会社説明会成功の6P ●プレゼンターが磨くべきスキル ①、②、③が不満要素、④、⑤、⑥が意欲要素 ・今日は④、⑤の知識・スキルを磨いていく
デリバリーテクニック（伝達力） を身につける	●すぐに使える5つのデリバリーテクニック ●学生視点に立ったデリバリーテクニック →「メモを取る時間への配慮」「言葉遣い」「大切なことの強調」
自社の魅力を効果的に伝える	●自社の魅力を伝えるポイント ●自社の魅力を伝える構成力→プレゼンテーションの基本構成は「導入→展開→まとめ」展開部分で使えるPREP法

8月某日開催予定のセミナー内容

テーマと目標	内容
活動の留意点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学生との接触方法の例の紹介（リクルーター事例等） ・ 接触する際に注意しなければならない行動や言動、質問内容について理解を深めると共に、就職差別等採用活動全般において誤解を招く行為やモラルを欠く行為をしないよう注意を促します。
学生とのコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学生とコミュニケーションを取る際の基本姿勢から、質疑応答の際の留意点など、コミュニケーションの基本を振り返ります。 ・ 学生からの質問に対する対応方法から、その質問の意図（学生が本当に聞きたいこと）など、学生の視点に立った対応の必要性を理解します。
進行する力 ・自分確認 ・ソーシャルスタイル ・ロールプレイ（個別面談）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学生と接する際の基本姿勢を押さえたうえで、学生にどのような印象を与えたいか、自分自身を振り返り、伝えたい印象と自らが取るべき行動を書き出し、学生と接触する立場としての自己を構築します。 ・ 学生のもつ価値観の多様性を理解するとともに、画一的な対応をするのではなく、相手の傾向を理解しながらコミュニケーションが取れるようにポイントを学びます。
学生の不安を考える ・GROWモデル ・ロールプレイ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 採用したい学生に対して、いかに学生を惹きつけ、囲い込みをするかについてGROWモデル活用し理解します。学生の迷いを受け止め、自社でのキャリアの方向性を示し、意思決定を促すプロセスを学び、ロールプレイを通して実践に備えます。

講師



石丸 伸（いしまる しん）

マイナイパートナー講師

【講師としてのモットー】

30年一貫して『人事』領域でのキャリアを積んでおり、現場経験が豊富なことが強みです。実態に合った解決策を見出します。