

採用力向上セミナー

[採用活動の手法とポイント]

参加対象

- 新卒採用担当者、中途採用担当者
- 現在の採用手段やノウハウについて知りたい方
- 新卒採用・中途採用の成果を高めたい方
- 自社の新卒採用・中途採用に課題を感じている方

セミナーのねらい

本セミナーは、新卒採用と中途採用の両方において、採用活動を成功させるための効果的な手法とポイントを学びます。昨今の採用手段やノウハウを習得し、採用成果を高めることを目指します。自社の採用活動に課題を感じている方、大手企業と対抗できるようにしたい中小・中堅企業の担当者などにおすすめです。

セミナーの特長

新卒採用において

- 大卒採用のプロセスと実態を理解し、自社の大卒採用活動の内容とスケジュールを構築できるようにする。
- 採用ターゲットとコンセプト、求人広報戦略、インターンシップ、合同企業説明会、会社説明会用スライドの作成方法、リクルーター活用方法、エントリー対応や内定後フォローについての理解を深め、実践できるようにする。

中途採用において

- 採用職種やターゲットに応じた適切な採用手段、そして、効果的な実践方法を理解できるようにする。
- 採用の決め手は自社サイト。魅力的な求人（リクルート）ページを作成するノウハウを習得できる。
- 実際の若手人材採用事例を知り、採用成功のポイントを理解できるようにする。



プログラム 10:00～17:00<昼食時間 12:00～13:00>

オリエンテーション

- 講師自己紹介 ● 研修のねらいと効果について

2. 現在の新卒採用について理解する

- 新卒採用の流れと各ポイントを理解する
- 採用準備（ターゲットとコンセプト設定）
- 求人広報戦略 ● インターンシップ ● 合同企業説明会
- 自社での会社説明会実施 ● 選考面接
- 内定出し～内定承諾～内定式 ● 入社までのフォロー

3. 大卒採用の実態について理解する

- 早期選考～採用が進む企業の実態
- 大学3年生に対するインターンシップの取り組みが大卒採用のカギ
- **グループワーク** 自社の取り組みや現状について、採用担当者同士で情報交換を行う

4. 大卒採用の広報戦略

- 大手就職情報サイトの新卒向けナビサイトの活用
- 近年、学生に浸透している新卒スカウトの活用方法について
- 自社ホームページにおける新卒向け採用ページの効果出しポイント（事例紹介含む）

5. 成功するインターンシップ

- 大卒採用はインターンシップが成功のカギ
- 成功するインターンシップの企画と実施
- **グループワーク** 自社の取り組みや現状について、採用担当者同士で情報交換を行う

6. 合同企業説明会の活用

- 自社ブースへの学生集客方法のコツ（ブース装飾、ツール等）
- 学生の興味を喚起させる説明のポイント

7. 会社説明会用スライドの作成方法

- 応募効果の高い会社説明用スライドの作成方法 ● 他社事例紹介

8. 自社リクルーターの活用方法

- 人材の争奪戦を勝ち抜くにはリクルーター活用が重要
- リクルーターを活用し、学生や転職者との接触回数を高める

9. 中途採用市場とノウハウを理解する

- 現在の中途採用市場
- **グループワーク** 自社の取り組みや現状について、採用担当者同士で情報交換を行う
- 採用職種やターゲットに適した採用手段の選び方（求人サイト、人材紹介、ダイレクトリクルーティング、インディード等）
- インディードの成功する活用方法

10. 自社サイトの求人（リクルート）ページが採用成功のカギ

- 人材が応募してくる自社求人ページのポイント ● 他社成功事例を知る

11. まとめと質疑応答

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

開催日時 【時間】 10:00～17:00

東京開催 2025年 7月 7日(月) オンライン 2025年 8月 6日(水)

大阪開催 2025年 9月 18日(木) 東京開催 2025年 11月 21日(金)

オンライン 2025年 12月 16日(火) 大阪開催 2026年 1月 30日(金)

大阪開催会場 日本能率協会 関西事務所 研修室 (大阪市北区梅田)

大阪開催会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

オンライン開催 Zoomによる配信

講師紹介 (敬称略)

田中和義 株式会社エス・シー・ラボ 代表取締役
一般社団法人日本能率協会 専任講師
営業力強化コンサルタント

㈱リクルートをはじめ、人材ビジネス企業数社で、提案営業、営業マネージャー、企画マネージャー、事業統括マネージャーを経験。人材ビジネスの業界経験 25 年、営業経験と営業マネージャー経験あわせて 20 年以上の経験を持つ。
リクルートグループ各社では営業表彰 20 回以上、全社営業 MVP 表彰 2 回、リクルート、リクルートフロムエー 2 社でトップセールスクラブの殿堂入り、そして 10 年連続 4 半期目標達成の記録を持つ。㈱クイック（東証一部）においては、名古屋支店長として新規事業立ち上げに係り、5 年間で年間売上を 6 倍以上に拡大。
【著書】「相手に本音を語らせて、思うように動かす技術」（明日香出版社）

参加料 法人会員…55,000 円(税込) / 1 名

会員外…66,000 円(税込) / 1 名

