

❖リクルーター養成ゼミ カリキュラム

|                                 | テーマ                                  | 主なコンテンツ  | 具体的な内容   |   |
|---------------------------------|--------------------------------------|--|--|---|
| 1日目                             | 自社にとっての良い人材とは？                       | コミュニケーション研修<br>モチベーションリソース   | コミュニケーション技術とモチベーションリソースの考え方を習得した上で現場スタッフなどを取材し、「自社で活躍する人材」だけでなく「能力は高いが早期離職リスクの高い人材」を設定します。 |   |
|                                 | 「モチベーションリソース」の考え方から、自社で活躍できる人物像を設定する |  | 課題<br>○自社で活躍する人物タイプを設定する   | ・モチベーション取材シート<br>・求める人物像設定シート             |
| 2日目                             | 自社の魅力を再確認します！                        | アイデアの発想法(100本ノック)<br>価値マネジメント&3C分析   | アイデアの発想法や3C分析を習得した上で現場スタッフなどを取材し、経営陣からの視点だけでなく現場スタッフからの視点での「会社に残っている魅力」を整理します。             |   |
|                                 | 現場スタッフの取材から会社独自の魅力を設定する              |  | 課題<br>○会社独自の魅力を再整理する   | ・会社の魅力分析シート                               |
| 3日目                             | 採用・育成課題を明確にできていますか？                  | ペーパータワーク<br>PDCAサイクル<br>トヨタの業務改善手法   | トヨタの改善手法に基づいたロジカルシンキングやプランニング技術を習得することで、早期離職による自社の損失額を算定し、自社の採用&育成フローの改善計画を策定します。          |   |
|                                 | 自社の採用・育成課題を明確にして、改善計画を立案する           |  | 課題<br>○採用・定着実態を調査して課題を整理する   | ・募集ルート分析シート<br>・選考フロー分析シート<br>・早期離職者分析シート |
| 4日目                             | 会社の魅力を伝えるツールを作成します                   | リファラル採用の解説<br>リフレーミング  | 最近の採用手法である「リファラル採用」の導入方法を理解した上で、前半3日間で行ってきた課題を基に「会社の魅力情報シート」を作成します。                        |   |
|                                 | リファラル採用に対応できる会社の魅力情報シートを作成する         |  | 課題<br>○「会社の魅力情報シート」を作成する   | ・会社の魅力情報シート                               |
| 5日目                             | 応募者に響く、PRができていますか？                   | 学生の最新事情の解説<br>プレゼンテーション研修  | 若者の最新事情やプレゼンテーション技術を習得した上で、「会社の魅力情報シート」を基に、企業の魅力発表会で行うプレゼンテーションの骨子を開発します。                  |   |
|                                 | 仮説検証型PR手法に基づいたメッセージを開発する             |  | 課題<br>○「プレゼン骨子シート」を作成する  | ・会社PR分析シート<br>・プレゼン骨子シート                  |
| 6日目                             | 自社ファンにする面接ができていますか？                  | 面接でのヒアリングスキル<br>コンピテンシー面接  | カウンセリングスキルを使った応募者のホンネの引き出し方や、表面的な発言に左右されず自社で活躍できる行動特性を持っているかを見抜くコンピテンシー面接の手法を習得します。        |   |
|                                 | 応募者のホンネを引き出す面接手法を習得する                |  | 課題<br>○会社PRプレゼンテーションの準備をする   | ・5日目の「プレゼン骨子シート」をもとに、企業の魅力発表会のプレゼンの準備を行う  |
| 企業の魅力発表会&交流会の開催<br>(自社PRプレゼン大会) |                                      | 学生・生徒の前で準備した会社PR原稿(プレゼン骨子シート)に基づいて、会社PRを実施。学生からPRに対しての評価をもらう。メッセージが学生に届くか検証できます！ |  |   |
| 7日目                             | 学生のフィードバックから自社の魅力を再構築                | ジョハリの窓<br>「会社PR分析シート」  | ジョハリの窓のワークを通して、他者評価の重要性を理解する。学生からの評価シート分析結果をまとめた「会社PR分析シート」を配布。グループワークにて、会社PRの改善点をまとめる。    |   |
|                                 | 学生のホンネの声に基づきプレゼン内容を見直す               |  |  |   |