

■リクルーター実践ゼミ 魅せる編「自社PR・ブランディング」2日目

8/6 千葉クラス 会場：千葉商工会議所
8/8 柏クラス 会場：柏商工会議所

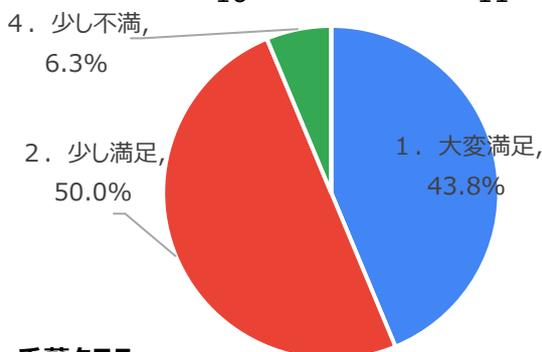
参加状況

	全体		千葉クラス		柏クラス	
参加者数	19社	19名	12社	12名	7社	7名
アンケート回収数	16社	16名	11社	11名	5社	5名
アンケート回収率	84.2%		91.7%		71.4%	

～セミナープログラムについて～

Q1. 今回のセミナー全体はいかがでしたか？

	全体		千葉クラス		柏クラス	
1. 大変満足	7	43.8%	5	45.5%	2	40.0%
2. 少し満足	8	50.0%	5	45.5%	3	60.0%
3. どちらでもない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4. 少し不満	1	6.3%	1	9.1%	0	0.0%
5. 大いに不満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	16		11		5	



その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ スライドの構成の仕方などを学べた為
 - ・ 会社プレゼンについて改めて見直す機会を得たこと
 - ・ プレゼンテーションにおけるスライドを作成する上での基本を学ぶことができたから
 - ・ 難しい部分も多くありましたが、自社の魅力をどう伝えるかよく考えることができました。
 - ・ 会社紹介を聞いた学生の記憶に残る為には内容にストーリー性をもたせることが重要だと、身をもって感じた。またストーリーの組み立て方も教えていただいた為。
-
- ・ 内容が少し難しかった
 - ・ チームでのディスカッションがあまり盛り上がらなかった
 - ・ 違う世代との触れ合いからその世代の考え方や価値観を知ることができた
 - ・ 伝えたいことがまとまらずプレゼン資料を作成することが苦手なので、プレゼン設計が学べたことが良かったです。
 - ・ 採用ブランディングや、プレゼンのポイントについて勉強する事が出来た。質問の意図が私自身うまくみ取れず、上手く意見が述べられない場面があった。
-
- ・ 内容には満足しております。ただ、同じグループ内にグループワークにほとんど参加されない方がいて正直困りました。運営様側から積極的にご参加いただくようお願い頂くか、参加されないのであれば見学に回っていただけると有難かったです。

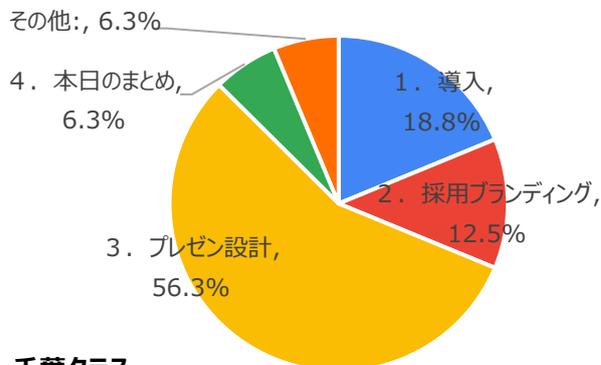
その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・ プレゼンの設計がよくわかった
 - ・ 5分間のプレゼン内容を他社の皆様の意見をもとに考え直すきっかけになりました。ありがとうございました。
-
- ・ 満足なプレゼンができず力不足を実感した
 - ・ 柏クラスでの参加でした。1回目で出来上がった雰囲気圧倒されてしまい、午前中のセミナーはとても緊張してしまいました。
 - ・ 講師の先生の話で、役に立つと思える部分と、言葉遊び的に感じる部分とそれぞれあった。内容より、勢い・態度という印象。

Q2. 今回のコンテンツの中で、特に印象に残ったものを1つ選択してください。

	全体		千葉クラス		柏クラス	
1. 導入	3	18.8%	1	9.1%	2	40.0%
2. 採用ブランディング	2	12.5%	1	9.1%	1	20.0%
3. プレゼン設計	9	56.3%	8	72.7%	1	20.0%
4. 本日のまとめ	1	6.3%	0	0.0%	1	20.0%
その他:	1	6.3%	1	9.1%	0	0.0%
	16		11		5	

その他 ・ 先生の口癖で「言うても」という単語



その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ 最初に惹きつけるのが重要だと学びました
- ・ 企業の意図や、メリット・デメリットを考えるのにチームで苦戦したため
- ・ 情報を整理して、組み立てる設計が重要だと思った為。
- ・ プレゼンにおける自分の課題点が見つかったから
- ・ 効果的なプレゼン設計のポイントを理解することができた
- ・ 自社の既にある会社説明会資料を崩すヒントが得られたから
- ・ プレゼンの設計に不慣れでも、手書きでイメージや文章を書き込めた事が今後役に立つと思いました。
- ・ プレゼンのつかみを同じグループの方々と考えることで、自分では気づけなかった魅力に気づくことができました。
- ・ 今まで高校訪問では、定型的な文言(会社説明や業務内容)しか伝えられていなかったが、もっと導入部分で自分の体験談を伝えていけていたらもっと反応が変わったのではないかと考えさせられた。
- ・ 今まで会社説明は事実を並べて誤解なく伝えることを重視して資料を作っていたので、限られた時間の中で次の機会につなぐ「つかみ」の部分が重要であるという話が印象に残りました。あまり詳細な業務内容をこの時点では伝える必要がないという部分も驚きました。
- ・ 解釈に悩んだから

その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・ 引き付けるために最も重要と感じたから
- ・ 1.導入 つかみ（ハートキャッチ）が大事ということを知った。自分のプレゼンには、まったくそれを考慮していなかった。2.ブランディング 自社を「どのように見られたいのか」という観点が必要と知った
- ・ 弊社の採用のやり方を改めて言明確化するすべを学びました
- ・ 企業ごとにいろいろなパターンの“つかみ”が聞いて面白かったです。
- ・ 3kで人間の脳内の流れが設計されるとのことで、プレゼンを作るイメージが湧いた

Q3. 今回のコンテンツの中で、自社ですぐに活用できる、活用したいと思ったものがあれば入力してください。

—千葉クラス—

- ・ 自社のキャッチフレーズ
- ・ プレゼン原稿とプレゼンスライドの再作成
- ・ まずは楽しく話すことを実践したいと思います。
- ・ プレゼン設計の構成はかなり勉強になりました。
- ・ プレゼン設計
- ・ 採用ブランディング
- ・ つかみをしっかり作る
- ・ 専門用語を使わない

- ・はじめに前提条件、用語定義などの意識合わせを行うこと
- ・先述と重複してしまうが、もっと自分自身のエピソードをまとめて伝えられるようにしていきたい。
- ・自社の企業のプレゼンテーションを作成するうえでどういった情報が学生に向いているかを考えられたこと。

—柏クラス—

- ・パワポのスライド作成にて、ハートキャッチを意識する。
- ・どこかの警備会社さんのプレゼン構成を参考にしたいと思いました。
- ・導入
- ・採用ブランディング

その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・従来のをブラッシュアップするため
- ・会社説明会資料の作り直しをしたいので、全て活用したい
- ・最初に面白そうと思わないと、その後の話は聞かれないことが多いから
- ・前提条件をきちんと決めてから進めないと余計に悩んでしまうところ
- ・今月は職場見学会や仕事体験などのイベントごとが多くあり、すぐに実践できそうのため。
- ・新卒採用に向けて弊社が活動している為、それに向けての課題可決になると感じたため。
- ・丁度会社パンフレットを作ろうと計画しているところだったので、今回学んだことを取り入れながら作成していきたい。
- ・30秒でも会社紹介ができるんだ！と思った。30秒紹介シリーズ（フレーズ集）を作れば、どんな場面でも使えると思った。
- ・今まで、会社概要などハード面で差しさの無い言葉でしか伝えられていなかったため、もっと興味を持ってもらえるよう話したい為
- ・プレゼン設計の中で、専門用語は使わないことが分かりやすさに繋がる。とあったので、学生に説明する際にあまり使わないようにしようと思いました。
- ・普段、合説等イベントでプレゼンしている担当者は、上司と取締役の2名で堅さを感じていました。実際に、今の学生に響いていたのかなあと思うことも多々あり。。今回設計や作成時の注意点を学んだので、これを機にプレゼンと内容を心機一転したいと思ったからです。

その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・警備と同様に建設業というだけで嫌煙されがちなので
- ・一番大切な部分であるため
- ・現在のブランディング力に欠けているものを多く感じたから
- ・どの方針でいこうか再度考え直して行こうと思います
- ・聴衆は、聞く姿勢をとっていない。最初のつかみで聞いてもらう姿勢を作ってもらうことが重要と知った。

Q4.本日のセミナーの中で印象に残った言葉を、できるだけ多く箇条書きで書いてください。

—千葉クラス—

- ・「興味」「共感」「記憶」、スライド作成は聞き手に負担をかけない
- ・言うても
- ・スライド作成の上で業界用語は使わないというのは印象に残りました。
- ・「つかみ」「楽しく話す」
- ・採用ブランディング、つかみ、楽しく話す！、お客様に負担をかけない
- ・話すスピード 緩急をつける 楽しく話す 専門用語を使わない 3K（興味、共感、感動）
- ・つかみが大事 ・ストーリー・エピソードが重要 ・ひとつのスライドにひとつのメッセージ ・ゆっくり喋りたいときはゆっくり動く
- ・プレゼンの際に緊張してしまい早口になってしまう時は、手足をゆっくり動かすと、口の動きもゆっくりになる。 ・プレゼンは楽しく話しをする
- ・事実をそのまま伝えても何も面白くない ・エピソードを伝える ・つかみをとる ・楽しく話す ・聞き手に負担をかけない ・専門用語を使わない
- ・採用ブランディング = 価値を伝え、差別化出来ている事をまとめたもの ・言葉をゆっくり発言するには動作をゆっくりにする ・導入ではつかみと楽しい雰囲気です話す事が大切
- ・採用ブランディング、ハード面をストーリーで話す、心理の流れ、メラビアン の法則（でもプレゼンなのでイコールではない）、つかみ・楽しく話すが出来れば成功、プレゼン資料に文字をたくさん入れない、聞き手に負担をかけない、ゆっくり話したいときは動きをゆっくりにする

—柏クラス—

- ・これさえできれば成功 1つかむ、2楽しく話す、3目線を合わせる
- ・興味共感記憶
- ・3k、プレゼン設計、つかむ、つかみ、楽しく話す、聞き手に負担をかけない
- ・プレゼン設計の「つかみ」「楽しく話す」
- ・採用ブランディング採用力 = 目線合わせ ~~X~~柔軟性3K興味と関心度は比例関係

その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ プレゼン原稿とスライド再作成に大変参考となったため
- ・ どれもプレゼン資料を作る・プレゼンするうえで役立つ知識だからです。
- ・ 思い当たる節がたくさんあり、気を付けなくてはいけないと思ったため
- ・ プレゼンターが楽しそうでないと、楽しそうな会社と思われなかった
- ・ 弊社の企業内容を説明するうえで業界用語、専門用語は出てきてしまうのでそこを削れると多少わかりやすい説明になるかと感じました。
- ・ 企業説明プレゼンを作るうえで重要なことだったので印象に残りました。「緊張して早口になってしまい何度も同じことを繰り返し言う」がまさに私のことだったので実践していきたいと感じました。
- ・ 会社紹介は限られた時間で行っていた為焦って早口で紹介していた。そのため、話す時のテクニックが特に印象に残っている。また、学生が企業説明会に参加してもらう為に意識すること3Kも、紹介資料作成時には忘れないようにしたいと思った。
- ・ 採用ブランディングの文言に対して、改めて理解を深められたのと私自身が早口なので、改善できるアドバイスが非常に為になった。また、最初に聞いている方をぐっと引き込めるような掴みが自分には持っていなかったため、今後考えていきたいと思えたらから。
- ・ 前述
- ・ どちらもプレゼンの際に大事な事だと思いました。
- ・ プレゼンしりを作成するのに重要なことだと感じたから

その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・ 自分にかけていた部分だから
- ・ 弊社の今後の採用に必要な考え方だった
- ・ 自分に足りないものなので、よく印象に残りました
- ・ 自分自身がプレゼンターとして楽しくなければ相手に伝えることができないため
- ・ 自身がプレゼンを聞く際にも、興味共感記憶の流れで出来上がったプレゼンは、やはりいいプレゼンだったなと印象に残るから。自身のプレゼンにも活かしたいと思った。

Q5.ご意見ありがとうございました。最後に、このセミナー全般に関して、上記に書ききれないご意見・ご感想などがあれば、お気軽にご記入くださいませ。

—千葉クラス—

- ・ 色々な人との関りから学ぶことが多かったです
- ・ 回答が遅くなりまして申し訳ございませんでした。
- ・ スーパー2社の比較は、対照的で面白かったです
- ・ 今回は少し難しい内容でしたが、チームで協力しなんとか無事に終わることができました。業界は違えど吸収できることはたくさんあるので、残りの時間も有意義に学んでいけたらなと思います！
- ・ ありがとうございました。
- ・ アンケートの回答遅くなって申し訳ありません。

—柏クラス—

- ・ 第三回もよろしくお願いたします
- ・ 1から採用を始めていく立場として本当にたくさん学びを得る事が出来ています。ありがとうございます。
- ・ 講師の先生の言葉が表面的で、あまり説得力に欠けるような気がした。これは、こうです！と勢いで乗り切っている感じ。すべてにおいてではなくとも、そういう部分を感じた部分があります。「採用力とは、柔軟性と目線を合わせる力」「マネジメント力とは目線を合わせる力です！」という言葉があっただけ、それだけではないだろう、必要な能力のうちの一つではあるとは思いますが。