

スキルアップセミナー

実践的な新卒採用の進め方

～超売り手市場で学生を惹きつける採用活動とは？～

講師：窪田 司氏 コオ・マネジメント株式会社 代表取締役 中小企業診断士

企業は人材を獲得せずして、企業を継続させることはできません。求人倍率が高騰している中で企業の皆様が、どのようにして採用を行うのか理解することで、安定的に採用が可能となり、質の向上や量の増加につながります。また、会社業績と自らの業務との関わりを意識し、仕事がより成果につながるものになっていきます。

本セミナーでは全般的な採用の動向と実践的な新卒採用の戦略についてお話させていただきます。

日時 令和元年7月24日(水) 10:00～17:00

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室

セミナーカリキュラム

I 激変する採用市場で生き残るには？

- (1) 採用環境の変化の波を海外の変化から捉える
- (2) 最新の採用トレンドを理解する
- (3) 新卒採用の効用と副作用

IV 売り手市場における選考方法(面接・筆記・書類選考)とは？

- (1) 書類選考の裏事情
- (2) 筆記試験の本当の効果
- (3) 欲しい人材を採用するための2種類の面接法

II 効果的な母集団形成とは？

- (1) Web媒体と紙媒体のどちらが有効
- (2) 求職者を集める方法とコストの考え方
- (3) 応募を激増させる即対応

V 採用の成否をわけるフォローとは

- (1) 内定辞退防止の仕組み設計
- (2) 熱量を見極めるテクニック
- (3) 有効な育成アプローチ

III 母集団形成の質を上げるには？

- (1) 企業説明における3 Step
- (2) 間違ったインターンシップが志望度を下げる
- (3) 装飾した採用活動はあと数年

主催 中国銀行・岡山経済研究所

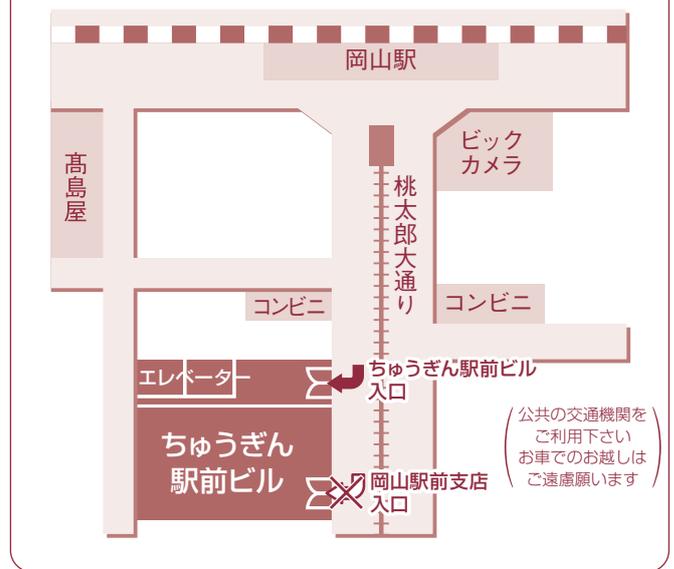
講師略歴

中小企業診断士
コオ・マネジメント株式会社 代表取締役

くぼ た つかさ
窪田 司氏

香川大学経済学部卒業後、地域金融機関に入社し、経営企画部門、人事部門を経験。その後中小企業診断士として独立し、現在は地域密着型のコンサルタントとして、「最後まで諦めない」をテーマにカネ（事業計画策定支援、資金調達）やヒト（新卒採用、経営幹部の育成）など様々な取り組みを行っている。また「リレーションシップ」をキーワードに、深い関係性をベースとした専門家支援を行っている。

【会場案内図】



●対象者・定員／経営者及び人事責任者・人事担当者の方々 30名

●参加費（テキスト代、消費税含む）

維持会員	6,480円
賛助会員	8,640円
会員でない方	12,960円

※昼食は各自でご用意ください。

●お申込み方法

- 参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または岡山経済研究所までお早めにお申し込み下さい。当研究所のホームページからお申し込みいただけます。
- 開催日の約2週間前をめぐり、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。開催日の前日までにお振り込み下さい。

●締切り／7月19日（金）

（定員になり次第、締め切らせていただきます）

●その他

- ・ご都合により代理出席も差し支えありません。
- ・参加費は、ご欠席の場合も原則としてお返しいたしません。
- ・録音はご遠慮下さい。

●お問い合わせ先

岡山経済研究所
TEL 086-234-6534
FAX 086-231-5303
E-mail ori@mx.mesh.ne.jp
URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

----- キリトリ線 -----

至 岡山経済研究所
FAX 086-231-5303

『実践的な新卒採用の進め方』7/24参加申込書

		令和	年	月	日
フリガナ		電話番号	()	—	
会社名		FAX番号	()	—	
		担当者役職・氏名			
所在地	□□□□ □□□□				
会員区分	ア. 維持会員 イ. 賛助会員 ウ. 会員でない方 (該当に○印をおつけください)				
参加者氏名	所属・担当	氏名	年齢	所属・担当	氏名 年齢
	所属・担当	氏名	年齢	所属・担当	氏名 年齢

維持会員……年会費3万円の方 賛助会員……年会費1万円の方

当参加申込書にご記入いただいた情報は、受講票の交付、出欠の確認など、当セミナーの運営管理業務の目的のみに使用させていただきます。