

中堅・リーダー・
監督職・管理職
上級管理職
向け

人材採用戦略・育成シリーズ in岡山

※シリーズセット割引対象講座 詳しくはWEBをご覧ください

少子高齢化が進み、特に中小企業における人材獲得競争は年々激化しています。学生は売り手市場の状況にあり、企業が抱える悩みとして内定辞退率の上昇、早期離職等が挙げられます。このシリーズでは、市場の変化を正しく理解し、企業として採用戦略の見直しや企業における教育の目的、意義の再確認をすることで人材定着率UPに繋がります。また、書類選考～最終面接まで、採用選考必須スキルの習得、面接手法の改善に役立ちます。

ID18072

① 人材採用戦略と方針構築セミナー

● 日 時 / **2018年9月21日(金)** 10:00~17:00 【岡山】キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

● 受講料 / お一人様 **18,000円**(税抜)※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません ● 定 員 / 20名

● 対 象 / ◆採用戦略を見直したい企業の方 ◆離職、内定者辞退にお悩みの企業の方

ID18087

② ~若年層の離職防止、定着に向けた育成視点~現代若者指導育成考

● 日 時 / **2018年10月25日(木)** 13:00~17:00 【岡山】キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

● 受講料 / お一人様 **18,000円**(税抜)※テキスト代含む ● 定 員 / 20名

● 対 象 / ◆若年層の戦力化、育成に悩んでいる現場の管理職、監督職、またはその候補の方
◆初めて(または久しぶりに)新卒の部下を持った管理職、監督職、OJT担当の方 ◆人事担当の方

ID18106

~惹きつけ、結びつけ、定着させるための「採用力」とは~

③ 採用力を高める面接トレーニング(1)選考の基礎知識「定着を視野に入れた採用力と書類選考のポイント」

● 日 時 / **2019年1月10日(木)** 13:00~17:00 【岡山】キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

● 受講料 / お一人様 **15,000円**(税抜)※テキスト代含む ● 定 員 / 20名

● 対 象 / ◆採用担当、管理職、役員・経営幹部の方

ID18111

~応募者の理解と支援のための、面接方法と適性検査の活用法~

④ 採用力を高める面接トレーニング(2)面接の基礎知識「個性を理解し、適性を見抜くためのコミュニケーション」

● 日 時 / **2019年1月24日(木)** 13:00~17:00 【岡山】キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

● 受講料 / お一人様 **15,000円**(税抜)※テキスト代含む ● 定 員 / 20名

● 対 象 / ◆人事・採用担当の方 ◆面接に入られる担当、役員、管理職の方

ID18122

~自社の志望度を高め、本音を引き出すための面接技法~

⑤ 採用力を高める面接トレーニング(3)面接の応用技術「個性を引き出し、動機付けを高めるコミュニケーション」

● 日 時 / **2019年2月19日(火)** 13:00~17:00 【岡山】キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

● 受講料 / お一人様 **15,000円**(税抜)※テキスト代含む ● 定 員 / 20名

● 対 象 / ◆人事・採用担当の方 ◆面接に入られる担当、役員、管理職の方



キャリアプランニング

Tel.086-224-8221

Fax.086-224-0878

受付時間:月~金(土・日・祝除く)9:00~18:00

〒700-0901 岡山市北区本町6-36 第一セントラルビル1F

株式会社キャリアプランニング 教育・コンサルティング事業部

<https://capla-kensyu.jp/>

厚生労働大臣許可番号

<有料職業紹介事業>33-C-010032

<労働者派遣事業>派33-010011



※Faxでのお申込みは24時間受付しております

講師



松本 治氏

①人材採用戦略と方針構築セミナー

- ❖ 市場環境と人材採用の原則
 - 労働市場概観 ● 求職者側の就職観をUP DATE!
 - 採用活動の流れ
- ❖ 採用戦略立案のポイント
 - 母集団形成から内定出し、新入社員研修までの流れ
 - 採用と育成を繋げられるか?
- ❖ 採用方針の構築方法
 - 採用現場で実践できる採用基準の作り方
 - 戦力強化に繋げる選考の在り方
- ❖ まとめて…組織活性化に繋げる採用の在り方とは?
 - 求人広告に頼らないリファラル採用
 - 職場との絆を創るワークエンゲイジメント

②～若年層の離職防止、定着に向けた育成視点～現代若者指導育成考

- ❖ 現代就職観・職業観<グループワーク>
 - 若年層の「就職観」「職業観」 ● ゆとり世代が持つ傾向
- ❖ 若年層早期戦力化と定着率向上を両立させるには?<グループワーク、講義>
 - 採用活動の構造に起因する育成課題
 - 売り手市場時と買い手市場時の育成課題の違い
- ❖ 能動的に成長していくために必要な仕掛けとは? <グループワーク、講義>
 - 指導の3原則 ● ストレスとモチベーションの関係
 - 早期戦力化に向けた働きかけとは
・「任せで見ると…自分ごとの習慣化」・「任せざる」…マイ・ジョブとしての覚悟
- ❖ まとめ<セルフワーク、講義>
 - 「アメ」と「ムチ」では育たない
 - 「育てながら結果を出す」ための必要な視点

講師



松田 隆之氏

③～惹きつけ、結びつけ、定着させるための「採用力」とは～採用力を高める面接トレーニング(1)選考の基礎知識「定着を視野に入れた採用力と書類選考のポイント」

- ❖ 学生からみたい会社とは
 - 企業選びのポイント ● 志望度が上がるポイント
 - 学生理解の重要性
- ❖ これからの時代の採用力とは
 - 採用プロセス(募集→選考→定着)
 - 採用力の3つの要素(ブランド力、関係構築力、定着支援力)
 - 採用スケジュールと実施内容
- ❖ 一般的な書類選考
 - 履歴書のチェックポイント ● 職務経歴書のチェックポイント
- ❖ エントリーシートの活用法
 - 求める人物像の明確化 ● コンピテンシーに基づく設問事例
- ❖ 実践!!書類選考
 - ケーススタディ ● 面接時の確認事項

④～応募者の理解と支援のための、面接方法と適性検査の活用法～採用力を高める面接トレーニング(2)面接の基礎知識「個性を理解し、適性を見抜くためのコミュニケーション」

- ❖ 応募者の理解と支援
 - 理解と支援の重要性 ● 応募者理解に必要な3つの視点
 - 志望度が高まる面接のポイント
- ❖ 適性検査の活用
 - 就職活動の変遷と適性検査の重要性
 - 主な適性検査の種類と目的 ● 適性検査の紹介(PETII検査)
- ❖ 適性検査を使った面接事例
 - 検査結果の見方と質問設定 ● 採用リスクとチェックポイント
 - 志望度が高まるフィードバック
- ❖ 面接官としての心構え
 - 面接官に求められることと注意点 ● 面接コミュニケーションの基本スキル
- ❖ 実践!!個人面接
 - ケーススタディ ● 振り返りとまとめ

⑤～自社の志望度を高め、本音を引き出すための面接技法～採用力を高める面接トレーニング(3)面接の応用技術「個性を引き出し、動機付けを高めるコミュニケーション」

- ❖ 学生目線で考える面接の重要性
 - 志望度が高まる面接と下がる面接
 - 定着力が高まる面接のポイント
- ❖ 応募者理解を深めるためのキャリア理論
 - 個別理解を深めるための5つの視点 ● タイプ分けによる傾向分析
 - ワークシート活用術 ● インタビュー項目の設定
- ❖ マッチングのための面接技法
 - 採用基準に基づく質問設定
 - 面接スキル(傾聴、承認、質問、フィードバック)
- ❖ 実践!!個人面接
 - ケーススタディ ● 選考後のフォローと連絡 ● 振り返りとまとめ

※同シリーズ内の2講座目以降の受講料は、すべて10%割引となります。詳しくはWEBをご覧ください。

弊社営業担当印

2018
CKS

お申込みはFAX又はHPで 086-224-0878 <https://capla-kensyu.jp/>

事業所名	申込責任者氏名	部署・役職								
所在地 〒	▼ご希望のセミナー(□に✓をつけてください)									
TEL () - () - ()						FAX () - () - ()	①人材採用戦略と方針構築セミナー	②現代若者指導育成考	③選考の基礎知識	④面接の基礎知識
フリガナ 参加者氏名	部署・役職	年齢	<input type="checkbox"/> 9/21	<input type="checkbox"/> 10/25	<input type="checkbox"/> 1/10	<input type="checkbox"/> 1/24	<input type="checkbox"/> 2/19			
フリガナ 参加者氏名	部署・役職	年齢	<input type="checkbox"/> 9/21	<input type="checkbox"/> 10/25	<input type="checkbox"/> 1/10	<input type="checkbox"/> 1/24	<input type="checkbox"/> 2/19			

※セミナーのお申込みキャンセル期限は、開催日の7日前(中6日必要)です。それ以降のキャンセルは、事務手数料として受講料の半額をご請求させていただきます。※申込み人数が研修実施に必要な最低人数に達しない場合は、やむを得ずセミナーを中止する場合がございます。予めご了承ください。【個人情報の取り扱いについて】お客さまにご提供いただいた個人情報は、本件に関する情報や弊社サービスのご提供に限り使用させていただきます。