

がっこう

新卒 中途 採用の**楽考**

11月15日(金)

選考参加率をUPさせる方法

(工夫しなければ埋もれるだけ)

結局、募集が増えれば、採用できるんですが、、、

	エントリー	説明会		一次面接			二次面接			最終面接			意思確認面談		
		予約	参加	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	承諾
青森	50	20	5	3											
秋田	50	20	5	3											
岩手	60	30	15	10											
山形	60	30	15	10											
宮城	630	200	150	100	80	65	50	40	30	25	20	15	14	10	3
福島	150	70	50	40	35	30	25	20	15	12	10	7	7	6	2
計	1000	370	240	166	135	111	87	70	53	43	36	26	25	20	5

ココが増えれば、率が変わらなくても、採用数は伸びるはず

【母数UP】は、お金が掛かる
【率の改善】は、工夫次第です。

今回のテーマは、

	エントリー	説明会		一次面接			二次面接			最終面接			意思確認面談		
		予約	参加	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	承諾
青森	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
秋田	50	20	5	3	2	2									
岩手	60	30	15	10	8	6									
山形	60	30	15	10	8	6									
宮城	630	200	150	100	80	65	50	40	30	25	20	15	14	10	3
福島	150	70	50	40	35	30	25	20	15	12	10	7	7	6	2
計	1000	370	240	166	135	111	87	70	53	43	36	26	25	20	5

ココを改善しましょう
という事です。

説明会→選考
たくさん来てもらうには、

**説明会が
面白ければいいんです！**

説明会は、難しい

コンテンツ

スピーチ

説明会

目標

一人でも多く、
選考に参加しても
らう事

目的

会社理解、
仕事理解
を引き上げる事

ストーリーになってますか？



コンテンツ

- ・ 単に、数値(業績など)を伝えて、いませんか？
- ・ 募集情報の焼き直しになっていませんか？
- ・ 無駄なコンテンツ(グループワークなど)ありませんか？

appendix

説明会

会社のこと

- ・創業から、現在までを、時代背景と並行して、時系列に伝える。
- ・業績等も、この中で伝える。
- ・他社と比較した特徴を盛り込む

仕事のこと

- ・1日、1週間、1ヶ月の仕事の流れから、成長過程を伝える
- ・面白さ、大変さも盛り込む
- ・教育体制、待遇、福利厚生は、しっかり伝える

選考のこと

- ・選考スケジュールを明確にする
- ・選考ポイントも明確に伝える

「人選」と「練習」がキモ

- ・話すのは、とっても難しい
- ・スピーチ次第で、結果が大きく変わる
- ・あの、スティーブ・ジョブズも、相当、練習してる



スピーチ

appendix

- ・ 饒舌である必要は無い。誠実である必要がある
- ・ 曖昧な事は言わない
- ・ 適宜、コンテンツをブラッシュアップする

次週は！

11月22日(金)

面接・選考(内定出し)の仕方

(離脱させないポイント)

かなり、キモです。

せっかくの、これまでの取り組みも、
選考で台無しになります。

採る側、採られる側という立場は、
この際、忘れましょう。

「一緒に働く仲間を探す」というスタンスが重要です。