

リクルーター基礎研修 採用リクルーター初参加社員の心構えを作る

			どうして採用をするのか	どうして私が採用するのか	どんな人と働きたいのか	合同説明会とは	合同説明会の学生メリット	ブースの装飾
	2021年採用の振返り		自信・熱意・誠実さ	リクルーターとしての心構	会社は私に何を期待している	目標達成の戦略	合同説明会の傾向と対策	他社の傾向
			愛社精神	私のリクルーターとしての弱み	私のリクルーターとしての強み	目標設定の方法	中小企業の立ち回り方	小規模化する合同説明会
心構え	プレゼン内容	プレゼン資料	2021年採用の振返り	リクルーターとしての心構	合同説明会の傾向	キャッチコピーを作る	伝わるプレゼンの基本	事例を映像化して伝える
まとめ	課題の整理	ロープレフィードバック	課題の整理	リクルーター基礎研修	プレゼンの基本	声のトーン話し方の癖	プレゼンの基本	言いたい事を言わない
弱点克服	長所進展	今後の課題	ロールプレイ	面談形式の対応	プレゼンの作成	学生に見られる第一印象	納得→共感される	理解では不十分
合説呼び込み練習	自己紹介	志望理由	ラポールの形成	自己のキャリアの棚卸	質疑応答集	キャッチコピーを作る	売りから作らない	学生の気持ちを考える
質疑応答	ロールプレイ	やりがい働きのいい	クロージングをかける	面談形式の対応	投げる質問を想定する	質疑応答集を作る	プレゼンの作成	全体のつながりを意識する
1分間プレゼン	面談ロープレ	クロージング	共感できるまで聴く	アイスブレイク	受ける質問を想定する	伝わる資料の作成	フロー、ゾーン体験を語る	ピークとエンドを作る