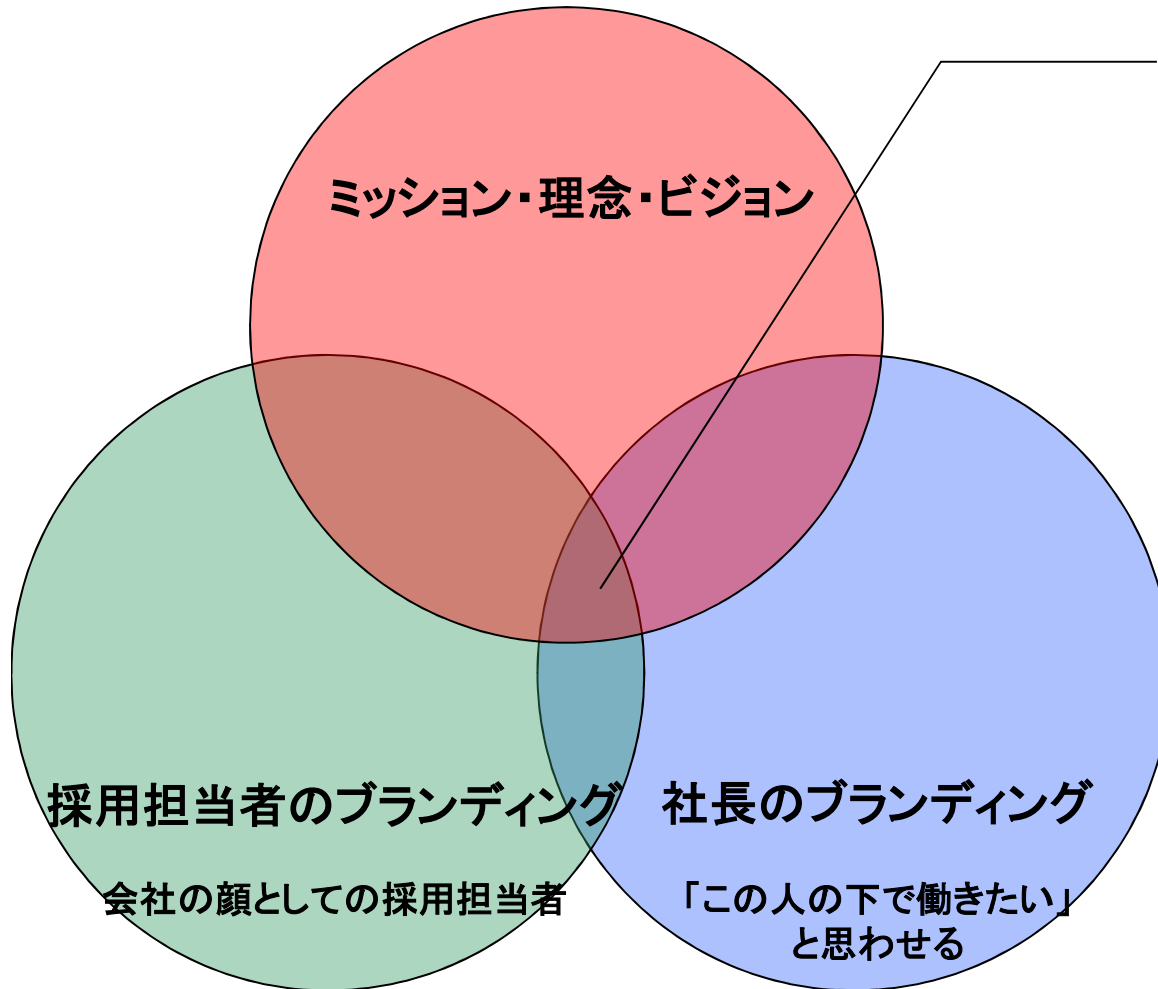


# 新卒採用成功カリキュラム

C&A (株)コミュニティ・アドバンテージ  
〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町3-27-3  
ガーデンパークビル201  
電話03-3865-6676 FAX03-3865-6677

# 新卒採用を成功に導くプロセス



## 学生にとって本当に働きたい会社

採用活動の成否は

- ①. キーワード・キャッチフレーズ・ミッション・理念・ビジョン
  - ②. 社長を「魅せる」〈こんな人の下で働きたいと感じさせる〉
  - ③. 採用担当者を「魅せる」〈学生と会社をつなぐ会社の顔〉
- 以上の3点にかかっています。

C&Aでは経験豊富なコンサルタントによる一貫体制による実践的なサポートやサポートアドバイス、ツール作成で御社の価値を最大化し、御社の採用活動を成功へと導きます。

**当社は新卒採用に営業の仕組みを取り入れ  
採用のトータルサポートで 人財となる可能性の高い原石を発掘するお手伝いをします**

# 当社のご提供するサービス

## 当社のご提案する採用活動

魅せる！！ 合同会社説明会

魅せる！！ 会社説明会

一次面接～最終面接

断られない内定のおし方

内定者を新入社員へと導く

## 当社のご提供するサービス

- p 有名企業ではなくても学生が集まる仕組みづくり
- p 学生への声かけ、学生への説明の仕方、魅せ方
- p 会社説明会への誘導

- p 五感を刺激する会社説明会のサポート
- p 映像資料の作成
- p 学生に伝わる説明資料・プレゼンテーションのサポート

- p 選考ポイントのまとめ・アドバイス
- p 本当の姿が見える面接会場の環境整備
- p チェックリスト作成 等

- p 学生の本音と状況確認
- p 辞退を防ぐ内定のおし方

- p 入社へ導く継続的なアプローチの実施
- p 楽しみながら社会人になる入社前研修の実施

採用活動の成功

# 内定者研修の例

## n 内定者研修KICK-OFF 時間5時間+懇親会2時間

- l 内定者お互いを知り、ともにがんばる乗り切る空間をつくる
- l 内定者研修でどんなことを行うのか説明する
- l 社長からの言葉(固い話しではなくやわらかい内容)
- l 内定者サポートメンバーの紹介

## n ベーシック研修 1日(7時間~8時間)+懇親会2時間

- l 世界最強の挨拶の修得
- l 立ち振る舞いの強化
- l 自分を知る(見た目と話し方)
- l 感謝を感じる
- l 基本のビジネス用語とはがき

## n 5S研修 1日(7時間~8時間)+懇親会2時間

- l 仕事の基本中の基本について学ぶ
- l お手洗い清掃を通じて感謝を感じる(実践)
- l 仕事の意味を感じてもらう。毎日自分でできる小さな変化を始める。

## n 合宿研修 1泊2日 1日目午前10時スタートで翌日午後1時終了

- l 自分の限界に挑戦し全身に汗をかく。必死で頑張るということを体験する
- l 内定者同士のコミュニケーションを強化する
- l 内容
  - 挨拶訓練(これ以上出来ないという限界まで大きな声で挨拶を練習する)
  - ラジオ体操訓練(細分にこだわりチーム全員の気持ちを一つするまで行う。合格できるまで)
  - 自分を売る(世界一感動する名刺交換)→1分の名刺交換ロールプレーだけで相手を感動させる。必死に本気で自分を売り込むこと体験する。合格でるまで何度でも行う。
  - 夢をかなえる魔法のポテト 自分の目標を定めやり抜くことを宣言する。

※ この研修を内定者全員で乗り越えると内定者同士の大きな結束力になります。また採用担当者とも 腹を割って話ができるようになります。内定者同士で辞退防止をしてくれたり、事前に情報が入るので、対策が打ち易くなります。

またこの研修を体験することで会社への感謝が芽生え辞退を考えることより、この会社で絶対ガンバリたいと強く思うようになります。

## 内定者研修の例

- n セールス研修 1泊2日
  - l 実際に飛び込みセールス活動で物を売るという体験をする。 一個売れる、買っていただけるありがたさを知る。体験する。感謝の心植えつける。
  - l 内容 エリアを決めて、自社商品やまたは500円～1000円以内の商品を用意して飛び込みで売り歩く。
    - ü目標を設定し目標をクリアするまでセールス活動を続ける。
    - ü1日目は失敗を経験させる。そんな簡単に売れないことを体験させる。
      - 反省と工夫を考えさせ売れる行動へ導く
    - ü2日目は成功を体験させる。 目標を必ずクリアさせ売れる自身をつけさえる。できる体験を積ませる。
    - ü目標を決め、必ずやりきらせる。行動&考動の両輪を活用しなくていけないことを感じさせる
- n その他、社長かばん持ちや社内アルバイト研修次年度の新卒採用のサポートなど
  - l 帰属意識と愛社意識を植え付け高め、4月から業務に集中できる環境を作る。

その他、企業風土や教育方針に沿った研修をご提案いたします。

営業活動をトータル支援するコンサルタント・プロ集団  
**C&A (株)コミュニティ・アドバンテージ**

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町3-27-3  
ガーデンパークビル201

電話03-3865-6676 FAX03-3865-6677

お問合せ＝妻木健吾(つまきけんご)

[k.tsumaki@com-adv.co.jp](mailto:k.tsumaki@com-adv.co.jp)