

求人戦争は「理念採用」で乗り切れ

いい人材を引き寄せる基本

売り手市場でも自社に最適な社員は採れる

日程 ◆ ご都合のいい日程をお選びください。

2019年 3月5日(火) 11月5日(火)

時間 ◆ 午前10時～午後5時

会場 ◆ J R 東京駅周辺 (後日連絡)

対象 ◆ 社長、役員、人事・総務責任者の方々

※「理念採用」への転換は、経営者の理解と決断が前提となります。

和田創の人材採用セミナー

- ①理念採用：いい人材を引き寄せる基本
 - ②社員採用：失敗しない面接・選考法
 - ③営業採用：一番難しい営業職の採用法
- 原則として3日連続の開催です。

急がば回れ。理想の「人財王国」の実現へ。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

こんなにある「理念採用」のメリット

- ①採用コストを小さくできる
- ②求める人材が応募してくる
- ③面接と選考がたやすくなる
- ④採用の歩留まりを保てる
- ⑤入社後の定着率が高まる
- ⑥おのずと仕事を頑張る
- ⑦職能向上と成長が早い
- ⑧労務費を抑えられる

業績拡大、
成長持続へ

【はじめに】中小企業は「理念採用」を貫くべし

I 実情編／採用がうまくいかない 人を採っては後悔するという繰り返し

1. 「いい人材を採用できない」はほんとうか
2. 採用の失敗はカネをどぶに捨てるようなもの
3. 後ろ向きの理由による人材の採用を減らす
4. 社長は採用がうまくいかない根本原因をつかめ
5. 自社の採用活動の検証 (チェックシート演習)

II 開眼編／「理念採用」への転換 中小企業はオーナー社長の決断一つだ

1. 人材の採用に成功する唯一の王道とは何か
2. 経営の原点に立ち返るのが一番確実で早い
3. 「顧客第一」を根幹に据えることが出発点
4. 採用の成功が自社の豊かな明日を切り拓く
5. 中小企業は大手志向の強い人材を狙わない
6. 思いでつながる「理念採用」に切り替えよ
7. 理念採用の大本となる経営理念は大丈夫か
8. 社長は採用の成果を決定づける最大の要因
9. 求人情報はホームグラウンドから発信する
10. こんなにある「理念採用」の大きなメリット
11. ホームページに理念採用を落とし込む
12. 理念採用コーナーにおける表現のポイント
13. 限界の知恵を絞らないと採用戦争に勝てない
14. 採用活動のあり方で企業の価値さえ変わる
15. 「理念採用」へ踏み出す最初的一步

III 採用編／成果向上の9ステップ いい人材を採れるかは応募者満足次第

1. 人材の採用では基本となるプロセスを固める
2. 採用活動は3フェーズ、9ステップで進める
3. ステップ1：経営の改善と労働環境の充実
4. ステップ2：理念を基軸とした採用環境の整備
5. ステップ3：理念を実現する採用計画の策定
6. ステップ4：応募者の質を高めるための求人
7. ステップ5：独自の物差しに照らした書類選考
8. ステップ6：致命的な失敗を防ぐ採用テスト
9. ステップ7：自社への適合度を見極める面接
10. ステップ8：入社後の伸び代を重んじた選考
11. ステップ9：いい人材を探り逃さないフォロー
12. 各回の結果を踏まえて採用方法の改善を図る
13. 結局、採用活動で問われているのは何か
14. 中小企業ならではの採用戦略を突き詰めよ

IV 勝利編／「人財王国」を叶える 即戦力採用の幻想が自社をダメにする

1. 採用した社員は長期雇用を前提に手塩にかける
2. 採用と育成がつながることで真の人材となる
3. 採用の成否は入社3年後の成長と貢献で決めよ
4. 社業発展には中途採用に頼る状態を抜け出す
5. 中小企業が第一級の人材を獲得する秘策がある
6. このアイデアを実行すれば求職者が押し寄せる

【あすから】理念採用なら社員も会社も回り出す

現下の求人難を克服し、長年の人材難を解消してください。

主催◇和田創研

録画・録音はできません。

内容紹介

採用の失敗は、採用の失敗でなく経営の敗北です。「この会社にぜひ入りたい」「この会社でぜひ働きたい」。求職者にそう思わせる魅力が欠けていたのです。だから、人がやって来ません。人が辞めていきます。

労働市場は売り手優位になり、従来の延長では社員をほとんど採れない状況が表れています。しかし、そうした環境下でも中小企業が人手でなく人材を確保できる方法があります。その答が「理念採用」なのです。

本講座ではクライアントの採用活動を支援してきた経営コンサルタントが「理念採用」の基本と実践について、そのエッセンスを分かりやすく解説します。

結果を出せていなければ、採用も経営も原点に帰って立て直すのが近道です。決め手は、応募者⇒採用者の満足度を高めるとの情熱と覚悟で取り組むこと！

採用の根幹と急所を押さえるなら、低コストで優秀な社員を確実に獲得できます。社業発展へ向けて理想の「人材王国」を実現したい社長にお勧めします。

経営者の意識改革と発想転換が先決です。

講師紹介



和田創研代表
和田 創
(わだ・そう)

理念採用なら御社にふさわしい人材が採れます。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じて当事者の意識改革と行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で優良企業に甦らせてきた。

豊富な経験と実績に裏打ちされた信念を抛りどころとし、「チェンジ＝適者生存」「クリエイション＝価値創造」「ソリューション＝課題解決」をキーワードとした明確な指導は、トップから絶大な信頼と評価を得ている。また、危機感と変革志向の強い社長の個別相談に応じる。MBAでも教育に当たる。

講演を含めた企業などでの教育と指導の年間実績は約百回。その対象は社長から管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事、マーケティング、事業、商品、企画まで幅広い。『結果を出せない営業はこう立て直す』『御社の営業をよくするヒント』などの著作、『社長の打ち手』などの研修教材は多数。

参加申込み ※東京駅周辺もしくは近郊の別会場になる場合あり。

申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社より、メールにて請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までに、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。なお、参加申込みをお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- 直前のお申込みはお受けできません。また、キャンセルのご連絡は3日前までをお願いします。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

お申込みはファクスでどうぞ。
FAX 050-3737-4562

参加費

55,000円（1名当たり。教材費・昼食代込。消費税別途）

※1社2名の参加は1名当たり1割引、3名以上の参加は1名当たり2割引。

お問合せ先

和田創研 TEL 050-3786-3704

MAIL info@wadasouken.co.jp

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1 ヒューリック銀座一丁目ビル4F

いい人材を引き寄せる基本 参加申込書 ※同業者および個人のお申し込みは不可。

2019年3月5日(火) 11月5日(火)

申込企業	社名		年商	百万円	社員	人
	業種		商品			
申込責任者	氏名		所属		役職	
	所在地 〒					
	TEL		-		FAX	
	MAIL					
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	

参加申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本セミナーの事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。