

# 失敗しない面接・選考法

## 入社後によく働き、よく育つ人材を見抜く

日程 ◆ ご都合のいい日程をお選びください。

2019年 3月6日(水) 11月6日(水)

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

《ご注意》本講座は、参加者が「理念採用」を理解していることが前提となります。恐れ入りますが、あらかじめ「理念採用セミナー」をご受講ください。

### 自社で頑張る人材を逃さない**イロハ**を明快解説。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

〔はじめに〕 採用の基本をないがしろにしないこと

#### I 「求人」の進め方とコツ

魅力的な情報で求職者に働きかける

1. 「求人」とは何か
2. 求人媒体の種類と特性
3. 求人広告が孕む矛盾と限界
4. 「求人条件」の要素
5. 連絡や問い合わせへの対応の留意点

#### II 「書類選考」の進め方とコツ

応募の最低条件をクリアしているか

1. 「書類選考」とは何か
2. 「履歴書」の見方
3. 「職務経歴書」の見方
4. 書類選考後の課題の追加

#### III 「面接」の進め方とコツ

応募者にどう質問し、丸裸にするか

1. 「面接」とは何か
2. 面接の回数と手法
3. 「面接者」の心得と心構え
4. 評価の公平性の確保
5. 評価の客観性の確保
6. 面接に臨むうえでの原則
7. 面接技法としての「質問」
8. 質問の仕方と留意点
9. 返事や回答への反応の仕方
10. 不明点や疑問点の解明
11. 面接の準備と流れ
12. 退職理由と志望動機、自己PR ほか

#### IV 「選考」の進め方とコツ

いい人材を自社にどう惹きつけるか

1. 「選考」とは何か
2. 採用したい応募者への対応
3. 採用したい応募者への打ち手
4. 応募者の気がかり
5. 応募者の落とし方の留意点

#### V 「フォロー」の進め方とコツ

内定辞退を防ぎ、早期退職を減らす

1. 「フォロー」とは何か
2. 内定者の心理状態
3. 死活問題の内定辞退
4. 内定辞退の防ぎ方
5. ミスマッチの減らし方

#### VI 究極の面接・選考法

いい人材を見極めるポイントとツール

1. いま一度、採用の考え方について
2. いわゆる「面接票」の限界
3. 「和田創方式 面接票」…質問の準備
4. 「和田創方式 面接票」…客観で分解
5. 「和田創方式 面接票」…主観で統合
6. 「和田創方式 面接票」…私の結論
7. 「理念採用」と「社員採用」の関係
8. 「文章完成法」によるテスト
9. 使い勝手抜群の「面接評定表」
10. 「面接評定表」の記入方法

〔あすから〕 求職者・応募者との真剣勝負を制する

本セミナーで、求職者・応募者との**真剣勝負**を制してください。

## 内容紹介

「いい人材を採れない」。中小企業が抱える切実な悩みであり、このところの求人難が拍車をかけています。新たな採用手法が次々と開発されていますが、それを導入するには大きな手間や費用がかかります。

売り手市場だからこそ焦りを捨て、自社の採用活動を冷静に問い直すべきです。成果を上げるうえで当たり前のことが案外、守られていないものです。

本講座では、クライアントの要請で社員採用にも携わってきた経営コンサルタントが中途採用を念頭に置き、絶対に押さえないといけないイロハについて分かりやすく解説します。新卒採用にも役立ちます。

本講座ではあくまでも採用活動の実行段階に当たる「求人⇒面接⇒選考」に絞り込んでおり、いわば本番に臨む基礎実務を再確認していただきます。いい人材を見抜き、逃さないポイントをつかんでください。

もくろみどおりの成果を上げられない社長、役員、人事・総務責任者の方々にお勧めします。

## 採用の失敗を未然に防ぐノウハウもつかめます。

## 講師紹介



和田創研代表  
**和田 創**  
(わだ・そう)

無数のライバルとの戦いに負けないでください。

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投げどころとし、「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](mailto: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

## 失敗しない面接・選考法 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6日(水)  11月6日(水)

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。