【ものづくりを支える人材確保支援事業】(兵庫県中播磨県民センター 補助事業)

**＼無　料／**  
**2025年度 中小企業のための採用ブランディング向上セミナー**

人材確保が年々困難となる中、求職者に「選ばれる企業」になるためには、企業の魅力を的確に伝える採用ブランディングが不可欠です。  
　本セミナーでは、求人票の作成から採用サイト、説明会、プレゼンテーションまで、即実践につながるノウハウをお伝えします。  
ぜひご参加ください。

※第２回の日程が変更となりました。

【変更前】日程：8/28（木）会場：本館603

【変更後】日程：8/25（月）会場：新館201

**◆開催概要**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 日　程 | 時　間 | 内　容 | 会　場 |
| **第１回** | **7/24（木）** | **13：30～15：30** | **無料でも応募１０倍！**  **明日応募が増える求人票速攻テクニック** | **姫路商工会議所**  **新館２０１** |
| **第２回** | **8/25（月）** | **13：30～15：30** | **採用専任担当者不在だからこそ**  **採用ブランディングを** | **姫路商工会議所**  **新館２０１** |
| **第３回** | **9/19（金）** | **13：30～15：30** | **会うたびに志望度を高めるストーリー設計** | **姫路商工会議所**  **新館２０１** |
| **第４回** | **10/17（金）** | **14：00～17：00** | **採用サイト／求人票ブラッシュアップ** | **姫路商工会議所**  **本館６０５** |
| **第５回** | **11/21（金）** | **14：00～17：00** | **合同就職説明会の勝ち筋** | **姫路商工会議所**  **本館５０１** |
| **第６回** | **12/9（火）** | **14：00～17：00** | **ピッチプレゼン大会** | **姫路商工会議所**  **新館２０１** |

　　　　　　　※詳細内容は、別紙カリキュラムまたはHP（下記二次元コード）をご参照ください。

**◆講 師**　人事の扉株式会社　代表取締役　桜井　透　氏

略歴：20年間人材/採用業界に従事し、地方の中小企業700社以上の採用を支援。

「母集団いらない」「志望動機聞かない」「エントリーシート廃止」等大手就活ナビと大手企業が

創り上げた成功セオリーとは異なる地方の中小企業独自の採用戦略＆採用手法を構築。

昔から変わらない採用の本質と最新のトレンドを掛け合わせた独自の採用戦略を立案し、数ある

採用手法の中から最適な解決策を組み立て採用成功をサポート。

自治体、商工会議所、商工会主催や自主開催を含め300回以上のセミナー実績。

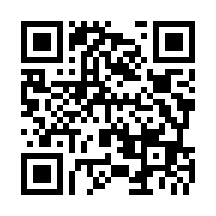
**◆参加費**　無　料

**◆定 員**　４０名（先着順）　※1社1名限定　第６回の発表企業のみ１０社限定（抽選）とさせていただきます。

**◆申込締切**　原則、各回の前日まで

**◆申込み** お申込みはＷＥＢまたは申込書にご記入のうえ、下記宛先までお送りください。

姫路経営者協会〔担当：渋谷〕　TEL:079-288-1011　FAX:079-289-1415　E-mail：jigyo@h-keikyo.gr.jp



**参加に際して**

・第6回については、発表企業10社以外は、聴講となります。

・各回の単発参加、途中申込も受け付けております。

2025年度　中小企業のための採用ブランディング向上セミナー　参加申込書

会社名　〔　　　　　　 　　　　　　　〕TEL〔　 　　 　 〕FAX〔　　 　　　 　 　 〕

連絡者名〔　　 　　　　　 〕E-mail（※必須）〔　　 　　　　 　　 　 　 　　 　　　　〕

|  |  |
| --- | --- |
| 氏　名 | 所 属・役 職 |
|  |  |

※記入いただきました個人情報は本研修にのみ使用します。

**【別　紙】　中小企業の為の採用ブランディング向上セミナー　カリキュラム**

| **日　程** | **タイトル** | **内　容** |
| --- | --- | --- |
| 第1回  7/24  （木） | 無料でも応募10倍 明日応募が増える  求人票速攻テクニック | ・応募を20%取りこぼしている残念な仕事内容の書き方 ・みんなで肩を組んだ集合写真が、応募意欲を下げる ・「ワークライフバランスの取れた職場です」にシラケるZ世代 ・離職率78%を正直に書いて採用できた事例 ・「誰でもできる簡単な仕事」では、誰も応募しない ・この一言が応募意欲を下げるNGワード2選 |
| 第2回  8/28  （木） | 採用専任担当者が  不在だからこそ、  採用ブランディングを | ・採用ブランディングで、採用労力を下げて、採用数を上げる ・会う度に印象がコロコロ変わると応募意欲を下げる ・クリエイティブは各業者に任せてはいけない ・採用フェーズ毎のタッチポイント例 ・「誰に」「どう思われたい？」からスタートする ・自社の魅力を発見する8つのカテゴリー ・魅力が無いならつくる ・待遇や福利厚生、休日以外で戦う（大手と同じ土俵で戦わない） |
| 第3回  9/19  （金） | 会う度に志望度を高める ストーリー設計 | ・競合分析（ワーク） ・宿題で集めた自社の魅力、仕事のこだわりをどのフェーズで伝えるか  整理（ワーク） ・採用コンセプトの策定（ワーク） ・人材業者への指示書の作成（ワーク） |
| 第4回  10/17  （金） | 採用サイト/  求人票ブラッシュアップ | ・ハローワーク・採用サイト・SNSで使える画像編集（講義＆ワーク） ・第3回で整理した自社の魅力を言語化、コピーライティング（ワーク） |
| 第5回  11/21  （金） | 合同就職説明会の勝ち筋 | ・地方✕中小企業の最も効果的な出会いの場である合説を攻略する（講義） ・ガッカリするプレゼン見本（講義） ・ファンになるプレゼン見本（講義） ・プレゼン資料のストーリー設計（講義） ・非デザイナーのデザインの基礎（講義＆ワーク） ・10分間の求職者の心理変容をストーリーで考える（ワーク） |
| 第6回  12/9  （火） | ピッチプレゼン大会 | ・無知フェーズで興味喚起に特化した10分間のプレゼンテーションを  各社実施（10社限定） ・1社終了毎に、講師から感想、フィードバック。 ・聴講には、地元の大学・短大等の就職担当者を招聘。 |