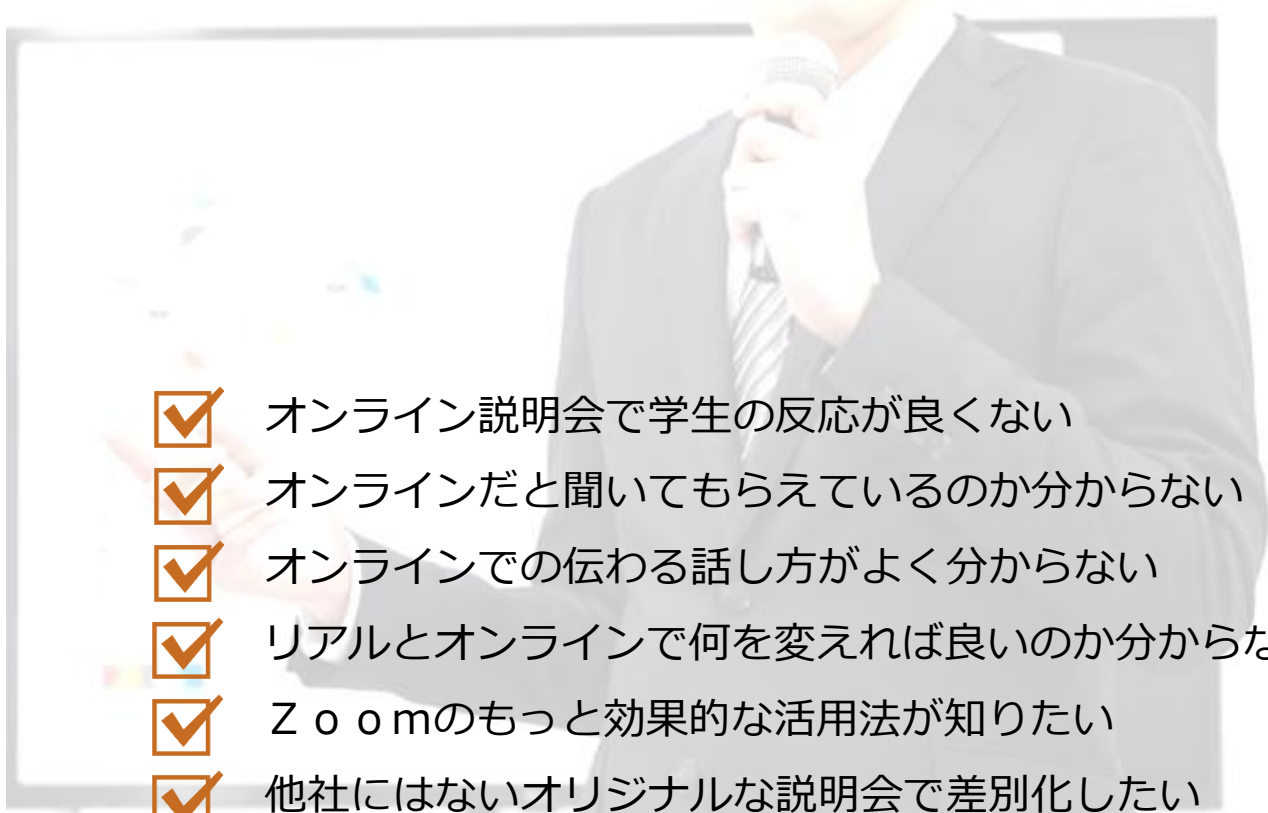


現役アナウンサーが指導する

# 惹きつけるオンライン説明会 完全マスター集中講座

- 
- ☑ オンライン説明会で学生の反応が良くない
  - ☑ オンラインだと聞いてもらえているのか分からない
  - ☑ オンラインでの伝える話し方がよく分からない
  - ☑ リアルとオンラインで何を变えれば良いのか分からない
  - ☑ Zoomのもっと効果的な活用法が知りたい
  - ☑ 他社にはないオリジナルな説明会で差別化したい

・・・といった課題を一気に解消します！

株式会社ジーウエイズ

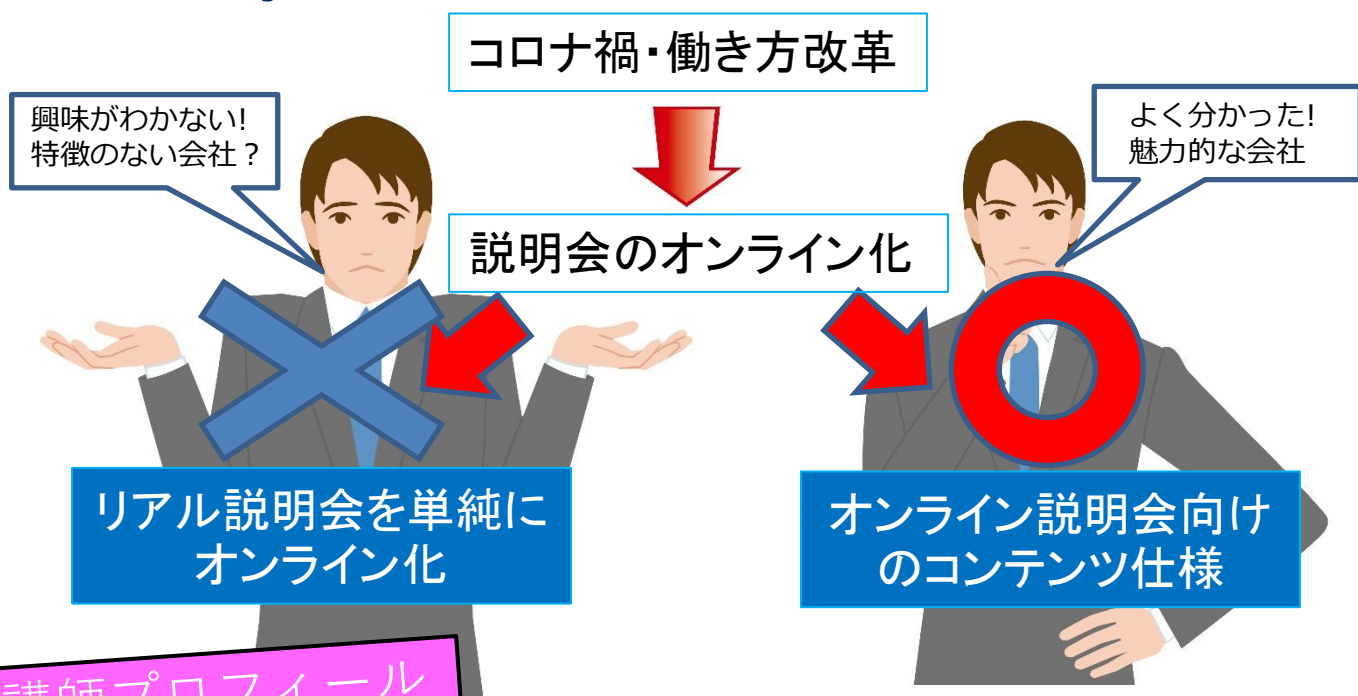
## オンライン説明会の急速な普及と企業間格差

コロナウイルス流行後一気にオンライン化が進み、採用現場でもWEB面接をはじめ、多くの説明会がオンラインで開催されています。オンライン説明会はリアル以上に参加しやすい事から学生は大きなメリットを感じている一方、主催企業側は、その開催後の接続率の向上に試行錯誤しています。

特に大きな悩みとなっているのが、その「伝え方」と「活用法」です。上手く使えば、これまでにない説明会ができ、より企業に魅力を感じてもらえるチャンスなのですが、多くの企業はこれまでと変わらない内容をそのままオンラインに移行するだけとなっています。

### しかし・・・ここに大きな落とし穴があります。

リアルとオンラインは全く異なります。これまでの説明会と同じことをオンラインでやると100%劣化版になります。オンラインでは、オンラインならではのやり方、また他社にないコンテンツ作りgameteことに採用担当者は対応していかなければなりません。



### 講師プロフィール

#### ▷関西テレビ放送アナウンサー

▷広島県出身 2002年早稲田大学商学部卒業

▷RKB毎日放送を経て2014年から現職

▷野球・競馬・マラソン・ゴルフなどのスポーツ実況を中心に、番組MC  
やリポーター、ニュース、ラジオパーソナリティ、ナレーション、司会  
と幅広く担当。

▷アナウンスメントやドキュメンタリー制作のコンテストで受賞歴多数。  
企業研修では「一生の武器になる伝え方」「狙った印象を作る話し  
方」「オンラインコミュニケーション」などを指導。

▷アナウンススクールやインターンシップ、講習会を通じて毎年数多く  
のアナウンサーを生み出している。

▷第10回全国講師オーディショングランプリ受賞。

▷著書「一生モノの伝え方が身につく 説明の技術」(総合法令出版)





テレビ的な伝え方



説明・アナウンスのプロ



全国NO. 1 講師

**現役アナウンサーとしてテレビに出演**し、報道・スポーツからバラエティまで活躍している石田氏は著書『説明の技術』を出版、さらに**全国講師オーディションでも優勝**するなど、伝えるプロとして20年近く活動してきた石田氏が、オンライン専用の研究してきた伝え方を、**採用説明会で結果を出せるように応用した特別プログラム**です。

## 具体的コンテンツ

1. 説明会で説明をするのはNG！9割以上の企業が間違っている説明会のルール
2. 参加者意識を高める言葉の使い方
3. 誰でも聞き手を惹き込むことが出来る説明会のテンプレート
4. 学生に提供するべきなのは情報ではなく「○○」
5. ZOOMを10倍効果的に使いこなす！ライバル社に差をつける活用法
6. オンラインで飽きさせないスライドの作り方
7. アナウンサーが伝授する印象が良くなるカメラの前での話し方、声の使い方
8. ただのインタビューでは意味がない。見てもらえる動画の作り方

など、他では聞けない、限定のコンテンツになります。

**今回のプログラムでご紹介するスキルはリアル説明会でも効果を発揮するだけではなく、説明会以外の会議や各種プレゼンでも結果を出せます！**



withコロナの時代において、オンラインの活用法が採用活動でも成果を左右するようになりました。ぜひ、御社に入りたいと思う学生を増やせるような魅力的な説明会を作って質の高い母集団を獲得してください。

# 1day 短期集中講座Aコース

オンライン説明会で他社に差をつけるための採用担当者向け集中講座

## 特徴①

説明会で伝えるべき要素を正しく理解し、学生の高い反応が得られる“オンライン説明会”の作り方と運営方法を完全インストール

## 特徴②

アナウンサーやテレビの出演者、YouTuberなどが実践しているカメラの向こう側に魅力的に情報伝えるための「オンラインの話し方」

## 特徴③

講座受講後の説明会のパフォーマンスチェックを講師が録画データによりフィードバックを行います。

### 【講座内容】

#### Step0

- ・説明会プレゼンの課題点のヒアリング
- ・実際の説明会プレゼン動画があれば講師が視聴して改善すべき点の把握

#### Step1

- ・説明会登壇前に絶対に知っておくべきTIPSとNGポイント
- ・心をつかむ説明会の設計図の作り方
- ・改善すべき項目(口癖・言い回し)についてのレクチャーとその手法の実践

#### Step2

- ・担当者が必ずしなければいけない共感してもらうためのストーリー自己紹介
- ・参加者の注目を集め、真剣に聞く姿勢を作るテクニック
- ・より魅力的に感じさせる会社の見せ方、伝え方

#### Step3

- ・ZOOMを説明会で徹底的に使いこなす実践講座とトラブル回避法
- ・スマホでも集中して見てもらえるためのオンラインのセオリー
- ・カメラを通して伝える時のルールと印象を良くする話し方

#### Step4

#### オンライン説明会のフィードバックコンサル

実際に行われた説明会の録画を見せていただき、改善ポイントやさらに強化したいポイントを徹底アドバイスします。

(既に開催されていれば最初に拝見出来れば具体的な指導が可能になります。)

### 【研修スケジュール】

Aコース：1Day 短縮版集中講座（5時間～座学中心）

# 2days特別講座Bコース

## 【Bコース詳細】

2Days 説明会コンテンツを作り上げる2Days講座（2日間合計10時間～）  
Aコースの講義内容に加えて、さらに以下の講義を行います。

- ① **実際に説明会のトークスクリプトを作成していくワークショップ**  
⇒時間中に、その日から使える説明会の構成、台本を作ります。  
伝える順番や言葉の言い回しなど、個別対応で解決出来ます。
- ② **説明会で伝えるべきUSPを浮き彫りにするカウンセリング**  
⇒伝えたい事と、相手が知りたい事をマッチさせるために、貴社の強みのどこをどのように見せるのか、切り口と魅せ方を提案します。
- ③ **学生に信頼されるための話し方、声の出し方、画面映りなどを  
お一人ずつフィードバック&アドバイス**  
⇒担当人事の印象で会社を選ぶ学生も多いだけに、狙った印象を与えられるよう何をどう変えれば良いのか伝え、すぐに改善できるようアドバイス。
- ④ **信頼できる、会ってみたいと言われるための表情トレーニング**  
⇒画面にバスタップで映るオンラインコミュニケーションでは、表情の与える影響が非常に大きいので集中トレーニングを実施。



# 3days完全マスター講座Cコース

## 【Cコース詳細】

3Days 高い成果回収のための3Days講座（3日間合計12時間～）  
Bコースの講義内容に加えて、さらに以下の講義を行います。

- ① **実際の説明会を撮影した映像に基づき課題克服と完全マスター**  
⇒最終形態のプレゼンの実践  
⇒プレゼンお手本モデルの構築  
チーム内共有に向けたスタンダードを確立することにより継続的プレゼンスキルの向上を図ることが可能になります。

# 2020年度受講者の声(一部)

## 1) 新卒採用担当経験

|        |       |          |
|--------|-------|----------|
| Aさん(女) | 13年   | 【Bコース受講】 |
| Bさん(女) | 4か月   | 【Bコース受講】 |
| Cさん(女) | 2年4か月 | 【Bコース受講】 |
| Dさん(女) | 3年7か月 | 【Aコース受講】 |

## 2) 研修受講前のプレゼン印象の自己採点と受講後自己採点

|     |        |        |         |
|-----|--------|--------|---------|
| Aさん | 受講前50点 | 受講後70点 | 平均20P改善 |
| Bさん | 受講後40点 | 受講後60点 |         |
| Cさん | 受講後30点 | 受講後50点 |         |
| Dさん | 受講後50点 | 受講後70点 |         |

## 4) 改善できたポイントを教えてください。

|     |  |
|-----|--|
| Aさん | 自分が気にしていた口癖より表情（特に眉毛）の動きが相手に与える印象に大きくと知り驚きましたので、常に明るい印象で対応したいと思います。の実践はこれからですが機材など見せ方のテクニックを知ることができたのが大きかったです。 |
| Bさん | 質問の投げかけ  |
| Cさん | 質問を投げかける、ゆっくり話すことを心掛ける。  |
| Dさん | 話し方（ゆっくり、はっきり、ナチュラルに話す）<br>伝え方（情報量を絞り、重要なポイントを何度も伝える）<br>雰囲気作り（表情、口調でウエルカムな雰囲気を作る）                             |

## 5) 受講前のご自身のプレゼンスキル（伝え方）の自己採点と受講後自己採点

|     |        |        |           |
|-----|--------|--------|-----------|
| Aさん | 受講前30点 | 受講後60点 | 平均27.5P改善 |
| Bさん | 受講前40点 | 受講後60点 |           |
| Cさん | 受講前30点 | 受講後50点 |           |
| Dさん | 受講前20点 | 受講後70点 |           |

## 8) 今後どのようなオンライン採用説明会になれば理想でしょうか？

|     |  |
|-----|--|
| Aさん | リアルと変わらずに学生に仕事内容や社風を魅力的に感じ取ってもらえるような内容にしたい。                            |
| Bさん | こちらもリラックスして、学生さんも飽きない説明会   |
| Cさん | 相手が求めていることにしっかりと応える内容を盛り込めていて聞いている側を巻き込みながら進めることができれば理想。               |
| Dさん | 学生に伝えたい印象に合わせて、採用担当が雰囲気を自在に演出できる説明会。ざっくばらんな雰囲気、温かい雰囲気、切磋琢磨する意識高い雰囲気など) |

## 9) 最も参考になった点があればご教示下さい。

|     |  |
|-----|--|
| Aさん | 会社概要や技術を伝えることにとらわれすぎてしまい、学生が一番知りたい仕事内容や社の雰囲気などがさほど伝わっていないこと  |
| Bさん | 学生が知りたい事を伝える大切さ、声のトーン・スピード                                   |
| Cさん | 自分の経験、考えを軸として話をしていなかった。伝えたいことを絞る、明確にする、ゴールを決めておくことは曖昧になっていた。 |
| Dさん | 雰囲気作り（表情、口調でウエルカムな雰囲気を作る）                                    |

# 申込についての概要

## ◇研修スケジュール

Aコース : 1Day 短縮版集中講座 (5時間~座学中心)

Bコース : 2Days 説明会コンテンツを作り上げる特別講座 (10時間~)

Cコース : 3Days 説明会お手本モデル構築 (12時間~)

## ◇利用通信システム

弊社ZOOMアカウント、または貴社のご希望のツールをご相談ください。

## ◇参加可能人数

1名~4名 ※5名以上は別途追加料金を承ります。

## ◇申込期限

随時受付致します。実施希望日時の30日前までに

## ◇企画料金

Aコース 1day短縮集中講座・・・300,000円(税別)

Bコース 2days特別講座・・・490,000円(税別)

Cコース 3days完全マスター講座・・・580,000円(税別)



問い合わせ先

八志会セミナー事務局 株式会社ジー・ウェイズ 担当 高村  
〒108-0075 東京都港区港南4-1-10 リバージュ品川  
TEL 03-5769-0531 FAX 03-5769-0435 Email : info@gways.co.jp