

的確なクロージングで内定承諾率向上！ 内定者向け「意思決定イベント」のご提案

株式会社パフ

問合せ先
URL
MAIL

03-3662-8011
<http://www.puff.co.jp/>
information@puff.co.jp



株式会社パフが運営する「社会人100人訪問プロジェクト／職サークル」は、人材領域で優れた新しい取り組みを行なっている企業を表彰する「日本HRチャレンジ大賞」にて、「人材サービス優秀賞（採用部）」を受賞、高い評価をいただきました



内定クロージングの重要なステップ



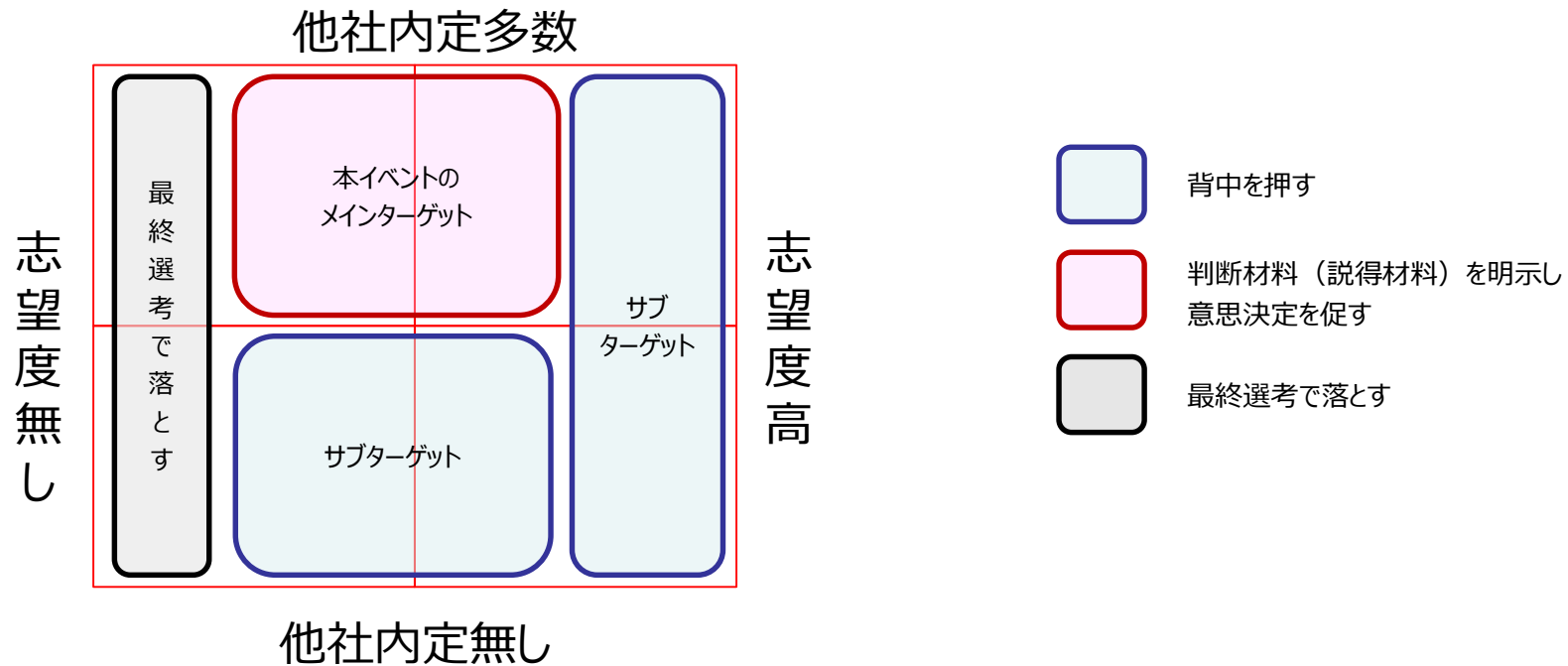
内定者に内定後のプロセスも見える化し、意思決定までのステップを合意することが重要

意思決定イベントの期待できる効果

■ 意思決定イベントの期待効果は以下の通りです。

- ① **内定者一人ひとりの、意思決定の判断基準を第三者から引き出す**
- ② **個別の判断基準に沿った、クロージングのための打ち手とタイミングを明確にする**
- ③ **タイムリーで的確な内定クロージングを行うことにより、結果的に承諾率が上がる**

■ 本イベントのターゲット



貴社第一志望をしている学生 → 背中を押す
他社と迷っている学生 → 判断材料を提供し、意思決定を支援する

意思決定イベント 実施結果

- 採用数：40名
- 採用職種：物流

▼ [前年] 第1クールの優秀な内定者

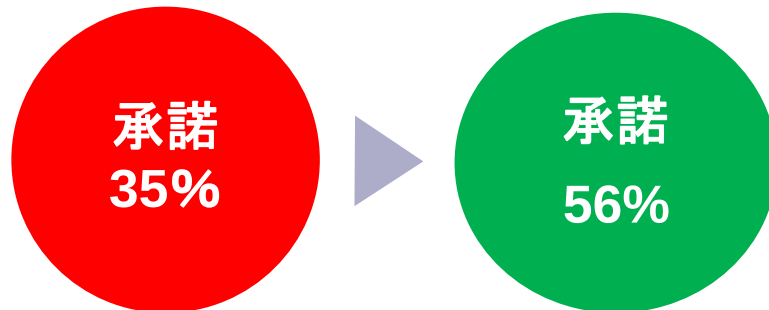
計17名への内定出しに対し6名承諾 承諾率**35%**

▼ [実施年] 第1クールの優秀な内定者

計18名の内定出し（イベント参加）に対し10名承諾！！

承諾率**56%**

（うち旧帝大2名、国公立2名、私立上位校4名）



- 採用数：50名
- 採用職種：WEBマーケティング

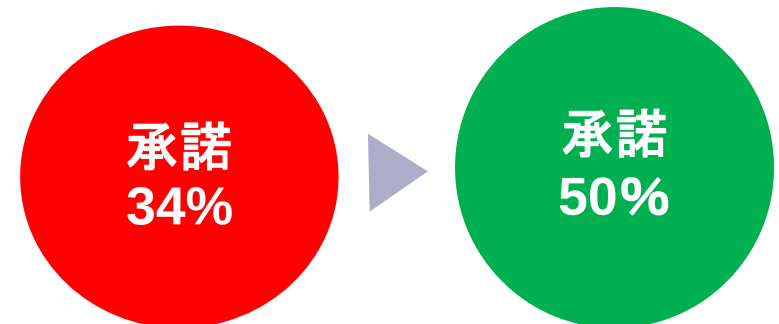
▼ [前年] 内定承諾率 **34%**

▼ [実施年]

31名内定出し うち承諾意思不明の12名イベント参加

に対して、6名承諾！ 承諾率**50%**

（うち旧帝大1名、関東国公立1名、MARCH2名）



徹底フォローすべき人を明確にし、的確な個別フォローに注力することで、10人中1人程度の意思決定を変えることができる

意思決定イベントのタイムテーブル

時間	所要時間	累積時間	内容	狙い
14:00	0:05	0:05	オープニング	・ 目的意識を高める
14:05	0:10	0:15	アイスブレーキング	・ 緊張緩和 ・ 目的意識を高める
14:15	0:10	0:25	後悔しない意思決定を考える	・ 意思決定の基本的な考え方を知る ・ 他責にしない ・ キャリアの正しい考え方を知る
14:25	0:25	0:50	自分自身の判断軸を整理	・ 正しい企業の見方を知る
14:50	0:15	1:05	振り返りワーク	・ 思考の整理 ・ 他者の考えを聞いて視点を広げる
15:05	0:10	1:15	休憩	
15:15	1:30	2:45	個別キャリア相談	・ 意思決定の軸をシートにまとめ、マスターに発表する
16:45	0:40	3:25	先輩社員質問会	・ 本イベントで気になったことを先輩社員に対して質問できる時間
17:25	0:30		今後のアクション宣言	・ 意思決定期日 ・ 意思決定するための基準 ・ 意思決定するためのアクションプラン ・ 上記をグループメンバーに発表
17:55	0:05	3:30	最後のメッセージ	・ 本日のまとめ
18:00			終了	

4ステップ

【第一部】理解

意思決定や正しい企業の見方について講義。

【第二部】整理

マスターへの相談会。自分の軸を整理する。

【第三部】確認

第二部で浮き彫りになった確かめたいことを先輩社員へ質問してクリアにする。

【第四部】宣言

いつまでにどんなアクションをして意思決定するのかを宣言する。

グループカウンセリングイメージ

- 内定者が「意思決定の軸」設定シートを記入し、スッキリマスター（弊社講師）へプレゼン。マスターは学生の相談に乗りながら「現在受検している企業名とその優先順位」「企業を選ぶ基準」「意思決定に必要な情報」を把握していきます。
- 貴社人事担当者様、司会（弊社スタッフ）、スッキリマスター（弊社講師）は、それぞれ別の部屋にありますが、オンラインチャットを活用し、随時学生の発言内容や、心境の変化をリアルタイムで共有します。

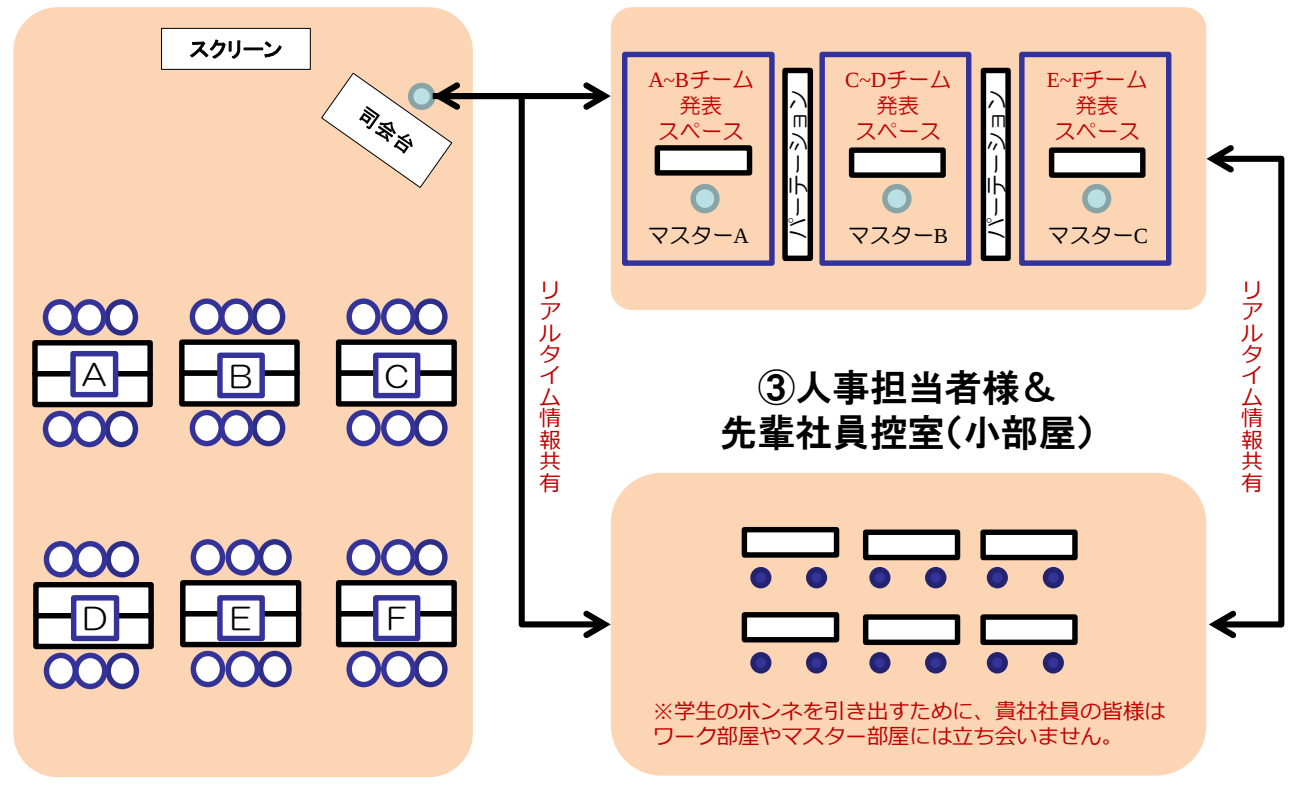
会場見取り図

○ 内定者 ● 貴社社員 ● 弊社スタッフ

①ワーク部屋(大部屋)

②マスター部屋(小部屋)

③人事担当者様&先輩社員控室(小部屋)



「スッキリマスター」時タイムテーブル

	Aチーム	Bチーム	Cチーム	
0:10	シート記入			0:10
0:10	チーム内議論			0:10
0:10	プレゼン1回目			0:10
0:10		プレゼン1回目		0:10
0:10			プレゼン1回目	0:10
0:10	プレゼン2回目			0:10
0:10		プレゼン2回目		0:10
0:10			プレゼン2回目	0:10
0:10	プレゼン3回目			0:10
0:10		プレゼン3回目		0:10
0:10			プレゼン3回目	0:10
	終了			

※スッキリマスターとの面談を各グループ3回ずつ繰り返し、現在受検している企業名とその優先順位」「企業を選ぶ基準」「意思決定に必要な情報」を把握。

アフターフォロー レポート（例）

	高・中・低	中
採用競合	社名（具体的な企業像）	●●通運 物流会社（もう1社） ●●●●サービス
	採用競合に惹かれているポイント	大学で学んできた「物流」に携われること
マスター所感	本人の能力、志向、価値観、性格	素直・真面目と人からよく言われる 手を抜かない 一つのことを長く続けたい 周りを見て行動する慎重派タイプ
	こんな生き方、働き方がしたい	一つの会社で長く働きたい 家庭と仕事の両立できる会社で働きたい 会社で昇進したい 働いていてやりがいのある会社で働きたい
	親の反対があるか	特になし
企業選びの基準	セッション初回の基準	会社の雰囲気や社風が自分に合っているか 長く働くことのできる会社かどうか 昇進ができる会社かどうか プライベートの時間もとれる会社かどうか やりがいを持てる会社かどうか 学んだことを活かせる会社かどうか
	セッション中にどのように基準が変化したか	昇進意欲があるが、それぞれの会社で何ができるのか、 具体的なキャリアイメージを持っていないため、聞いてみるようアドバイス
	最終的な企業選びの基準	長く働くためにキャリアイメージが持てるかどうか 働く人たちと、なじめそうかどうか
フォロー アクション	アクション分類	積極的な情報提供をしながら待つ
	具体的なアクション案	大学で学んだ「物流」への思いが強い。物流会社に入れば活かせるという思いはあるが、具体的にどう活かしたいかのイメージがないため漠然とはしてる。 貴社の理念や人材力（人事や社員と話して感じる面）は、大変共感しているが、昇進イメージや長く働けるのか不安な面もある。活躍している社員様のキャリアイメージを見せて安心感を与えることができれば気持ちは傾きそう。 物流会社の動向は、次に会話をする際、聞いてみると良い。

内定者フォローイベントの実施メリット

**学生が意思決定する上で「核」となる軸が明確になり
意思決定のスピードが上がった。**

フォロー対応は学生によって千差万別。内定者が意思決定をする上で重要な判断軸である「意思決定スタイル」や「モチベーションリソース」をヒアリングすることができた。

**イベント実施後が超重要。
タイムリーな学生フォローは行うことができた。**

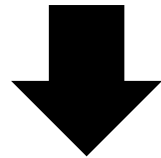
学生フォローはタイムリーに行えるかどうかで決まると言っても過言ではない。
イベント実施後すぐに参加者から得た情報を分析し、企業側のネクストアクションを提示した。

**第三者（マスター）が当日のプログラムに介入し相談に乗ることで
腹を割って話せる場を作ることができた。**

学生の意思決定の判断基準は、なかなかヒアリングできないことが多いが、
第三者が一部介入することで、学生の本音を引き出すことができた。

学生の生声（イベント参加者アンケートより）

- 私は自分だけで判断するのが怖く、これまで人に相談して意見を求めてきました。これからも人の意見を参考にしつつ、自分が活かせるような意思決定を行いたいと思います。（小売業・内定者／女性）
- 私はもともと意思決定を自分でやるタイプで、今回の話が聞けてさらに「自分で決めていこう」という気持ちを固めることができました。（外食・内定者／女性）
- これまで「他社と迷っている」ということを人事の方に伝えると自分の評価が下がると感じ、本当にしたい質問はしていませんでした。今回のイベントで、様々な不安をすべて聞ききることができ、とてもスッキリしました。私たちが「後悔しない意思決定をする」という目的で、このようなイベントを開催してくださった●●株式会社さんの人思いの社風を改めて実感しました。（物流・内定者／男性）



**意思決定スタイルを自覚する場を設けると
決める気持ちが高まる。**



納品物一覧

◆ 当日プログラムの作成（事前ミーティング1回）

- ・ 講師への共有シートの作成（学生が貴社を選ぶ理由の確認） ※次ページ以降参照
- ・ 当日タイムスケジュールの作成、確認

◆ 当日使用するワークシートの作成、印刷（一部カスタマイズ）

※次ページ以降参照

◆ 当日の講師派遣3名

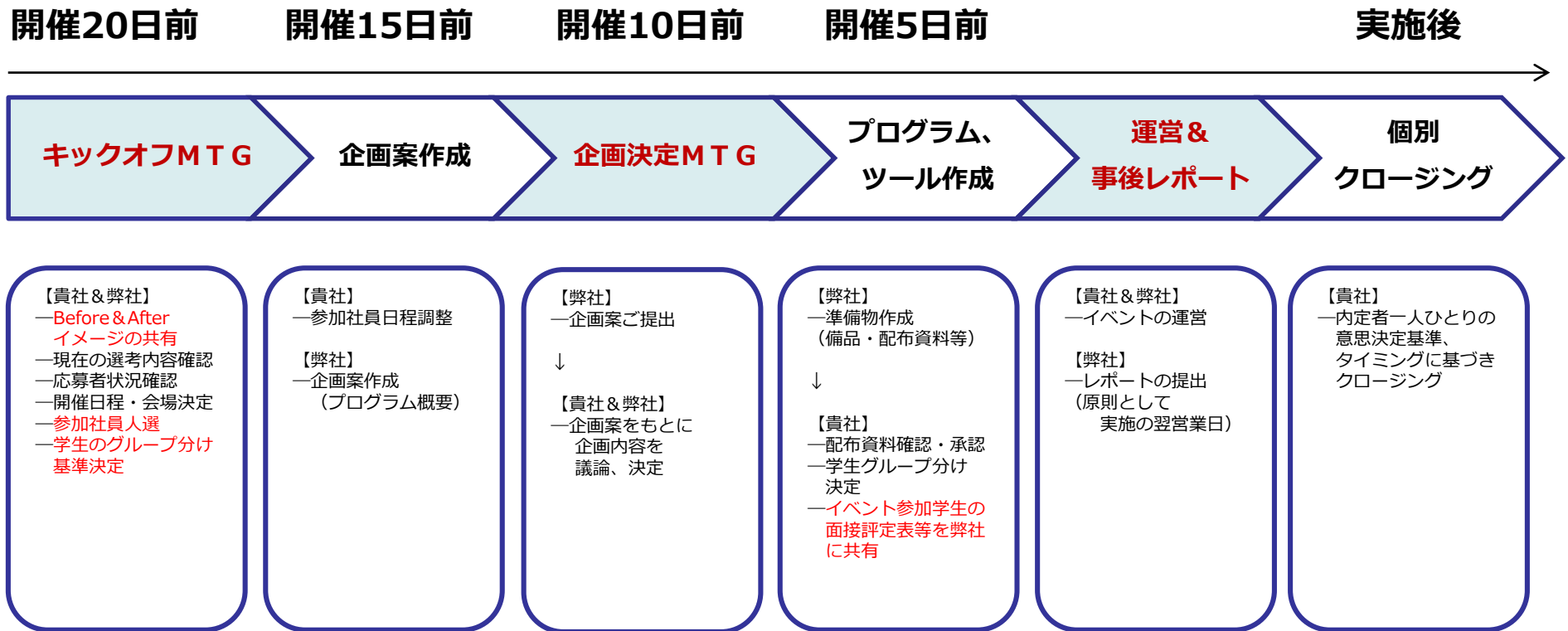
- ・ 進行役兼ビジネスマスター 1名
- ・ ビジネスマスター 2名

◆ 当日参加者の「会社選びの軸レポート」の提出

- ・ 会社選びの軸
- ・ ワークでの変化
- ・ 最終的な会社選びの軸
- ・ 今後のフォロー内容のご提案

実施までのスケジュール

■ お申込から実施までの期間は、1か月程度を想定しております。



1回 50万円 (税別)

- セミナー企画
- 当日運営支援（講師兼ビジネスマスター3名、学生18名まで）