

採用は「待ち」から「攻め」へ

『～Z世代の心を掴む「採用営業」と「AI・SNS活用」の極意～』

少子高齢化が進む中、従来の「待ち」の採用手法では人材確保が困難になっています。特にZ世代（高校生・大学生）は、求人票の条件よりも企業の「リアルな雰囲気」や「人」を重視し、SNSでの情報収集を常識としています。

本セミナーでは、採用活動を「新規開拓営業」と再定義し、ターゲットである「転職潜在層」や学生へ能動的にアプローチする「採用営業」の手法を伝授します。具体的には、求職者を「選ぶ」のではなく「口説く」ためのマインドセット変革、SNS（TikTok・Instagram）を活用した母集団形成、そして内定辞退を防ぐための面接力強化、最後にAIで検索されやすくするための情報発信の切り口までを体系的に学びます。

本企画を通じて、参加企業が「選ばれる企業」へと変革し、地域の人材獲得競争を勝ち抜くための具体的なアクションプランを持ち帰っていただくことを目指します。

講座内容

1. アイスブレイク

- ー参加者同士の参加目的・現在の採用状況の共有
- ーなぜ今、「待ち」の採用では人が来ないのか？

2. マインドセット変革

- ・採用は「営業」だ。潜在層へアプローチせよ

3. ターゲット戦略（Z世代）

- ・スキルより「素直さ」。SNS（TikTok/ インスタ）攻略法
- ・【ワーク】

スマホで企画会議 自社の魅力を「15秒動画」にするなら？
構成案を書いてみる。

4. AI検索（LLMO/AIO）

- ・Google AI モードや ChatGPT や Gemini での検索時に「情報をピックアップ」してもらえる状態を構築するためにやるべきこと

5. 面接力強化

- ・「見極め」から「口説き」へ。内定辞退を防ぐ面接術
- ・いま求められる面接官は「候補者を魅了（動機づけ）」できる人【ワーク】
- 営業ロープレはやるのに、なぜ面接ロープレはやらないのか？
模擬面接トレーニング

6. 研修のふり回り

研修のふり回りのグループシェア

開催日▶ 令和8年 10月22日（木）

13：30～16：30

場 所▶ 佐賀商工ビル4階401・402

※お車で越しの際は、佐賀商工ビル提携駐車場をご利用下さい。
提携駐車場を利用された方のみ無料駐車券を配布致します。
提携駐車場：佐賀商工ビル内駐車場、唐人南パーキング

定 員▶ 20名

（定員になり次第、キャンセル待ちとなります）

対 象▶ 経営者・人事担当者

（当所会員事業所に限ります）

申込方法▶

下記の申込サイトよりお申込み下さい。

申込受付：8月25日（火）より開始！

講師▶

株式会社 GSS ヒューマンソリューションズ

さるわたり だいごろう
猿渡 大吾郎 氏

出身校：日本大学法学部 法律学科

○経歴

1984年千葉県生まれ、2008年大学卒業後、新卒で株式会社インテリジェンス（現 パーソルキャリア）に入社。

リーマンショック時に担当企業が倒産することを目の当たりにする。本当に企業を良くするには人材を採用するだけでは限界があることを痛感。

その後コンサルタントとして製造・卸・IT・建設・病院・介護など100社以上の経営者や経営幹部と共に

人材定着のために組織開発を軸とした人事評価制度や賃金制度、労務問題の組織課題の解決に従事する。

○開催日前のリマインドメール送信について

開催日前日と当日AMにてリマインドメールをお届けします。

お申込みの際、メールアドレスの入力ミスが無いようにご注意ください。

10/22 佐賀商工会議所 会員向けセミナー参加申込フォーム・申込サイト

申込フォーム及び申込サイトよりご入力いただく情報は、当所からの各種連絡・情報提供等以外では利用しません。

1. スマートフォン・タブレットの場合は、右の二次元コードよりお申込み下さい。

2. パソコン（Web）の場合は、以下のURLよりお申込み下さい。

<https://e-ve.event-form.jp/event/139994/6SBvMBG5>



お問い合わせ



佐賀商工会議所 企業支援部 支援・サービス企画課（担当：岡本・小寺）

佐賀市白山2丁目1-12 TEL：0952-24-5158

HP>><https://www.saga-cci.or.jp> →セミナーの情報はHPでもご覧頂けます。