

店長(マネジャー)のための実践講座 (全6回)

「パート・アルバイトのリクルート活動」講座

カリキュラム

10:30~15:30

集合	10:00開場 10分前着座	開講前のご案内
10:30	イントロダクション	今回の講座の目的とスケジュール案内 店長の役割・・・「利益のピラミッド経営法」の実践 ※スタッフィング(リクルート活動)成功こそ、リーダーの業務遂行責任
11:30	人財不足の悩みを店長力で解決する ＜リクルートの6STEP＞ ＜お金をかけずに高質人財を獲得する！＞	STEP1: 店舗イメージ STEP2: 友人紹介制度 STEP3: お客様からの採用 STEP4: 地域社会とグループとのコンタクト STEP5: 地域社会で行う広告
11:40	最後の手段 ＜STEP6: 求人広告誌など媒体を使った広告＞ 応募人数が倍増！ G. OPEN時にも使える ・・・求人原稿の作り方のコツ	STEP6: 商圏内プログラム(求人広告誌・新聞) ・求人原稿の作り方のコツ 1) 募集広告を見る「応募者の気持ち」になる 2) 求人広告で面接しないこと！ 3) まず応募が見るのは、時給と休み 4) たくさん応募がくる「秘伝の表現法」を伝授！ 5) 素敵な「仕事の名称」も大事
12:30	昼食	【休憩60分】 お弁当をご用意しています
13:30	応募受付 ＜ツールを使って、チーム力で採用する＞ 応募電話から面接は始まっている	1) リクルート先の記録 2) 効果的なパート・アルバイト応募者電話受付表 3) 応募者リスト ※店舗のメンバーに、トレーニング！トレーニング！トレーニング！ リクルート活動は、店舗のチーム力をつけるチャンスです
14:20	面接・採用・不採用 初めてでも大丈夫！ 知識を学んでチャレンジあるのみ！	1) 面接をする前に 2) 面接の重要性 3) 面接のポイント 4) 面接のテクニック 5) 面接の実施方法 6) 面接チェックリスト 7) 採用・不採用
14:30	質疑応答	【 Q&A 】
15:10	本日のまとめ	・総括
15:30	【 終了 】	・レポート記入

《備考》

上記スケジュールは、あくまで標準版であり、受講生の理解度の深浅などにより各カリキュラムの時間の掛け方が異なります。

そのため、このスケジュールに記載があっても一部スケジュールを変更させていただく場合がございます。あらかじめご理解のほどお願いします。