# ◎「学校求人」基本サイクル　≪コアは、求人票と学校訪問の循環≫

**①求人票提出**
年４回

※求人票持参サービス

◎「学校求人」
チャレンジスタート

**②学校訪問・準備**
自社採用ニーズに
合う学校をセレクト

ﾃｰﾏ：学校（就職課）を知る

※合同コミュニケーション

◎AP 取り
◎学校訪問
スケジュール

**③学校（就職課）訪問**
求人票に書いていない
情報を語る

ﾃｰﾏ：学校に行かなければ
わからない情報がある

※就職課同行訪問

◎学校訪問の
延長線上として
効率を求める

**④学内セミナー**
**（学内合説）への参加**
学内で学生に会える
のはラッキーチャンス

ﾃｰﾏ：学校訪問なのだから、
就職課へも足を運ぶ

※学内セミナーコンサルティング

◎このような
パターンの
可能性も
発生するかも

**⑤学校地域など連合の**
**合同セミナーの参加**
この参加招待があるとい
うことは⇒学校からの認
知が高まった

ﾃｰﾏ：学内で合同説明会が
出来ない学校だってある。

※合同面接会

◎学校求人の
プロへの道

**⑥学校（就職課）担当者との**
**ﾋｭｰﾏﾝｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝ**
例えば社名・校名では
なく名前で呼び合う

ﾃｰﾏ：学校求人は大人が
ターゲット

※懇親会（情報交換会）

◎ゴール

**⑦学校からの**
**学生個別紹介**

**次年度へ**

※インターンシップ受け入れなど

**【コンセプト】**
**学校求人訪問は、将来への関係構築で時間がかかる？**
**⇒いいえ！テクニックを使えば一年で採用実績が創れます**