

2022年度社会人基礎力セミナー 振り返り資料



茨城大学
Ibaraki University



まだ、ここにはない、出会い。

株式会社リクルート 北関東マーケティング

社会人基礎力セミナーについて

□ 目的

- 情報誌、インターネットなどの広告メディア営業を模擬的に体験し、実社会で必要とされる社会人基礎力の「課題解決力」「コミュニケーション力」「リーダーシップ力」を実践的に養う

□ 概要

- リクルート北関東マーケティングの社員研修で活用するフィロソフィーや手法を用いて、座学やグループワーク、プレゼン演習を通し、これからの時代(VUCA時代)に必要な仮説構築力や課題解決力を持つ人材を育成する

□ 実施時期

- 2022年5月～2月(全9回)

□ 2022年度参加者数

- 13名

セミナー内容

	開催日	テーマ	内容
第1回	5月	ガイダンス	メディア広告業界を通じて学ぶ「社会人基礎力」
第2回	6月	コミュニケーション力	カスタマーターゲット（誰に・何を・どう伝える）
第3回	7月	コミュニケーション力	プレゼン演習（顧客に対するプレゼン力）
第4回	8月	論理的思考・課題解決力	「基礎的理論（フレームワーク）」を学ぶ
第5回	10月	論理的思考・課題解決力	プレゼン演習（論理的思考・課題解決力を磨く）
第6回	11月	人と組織を動かす力	人と組織を動かす力とは何か？（why what How）
第7回	12月	人と組織を動かす力	プレゼン演習（人と組織を動かす力を磨く）
第8回	1月	振り返り・ダイアログ	これまでを振り返り、学びへ変える
第9回	2月	3つの力を使った演習	組織長就任スピーチ

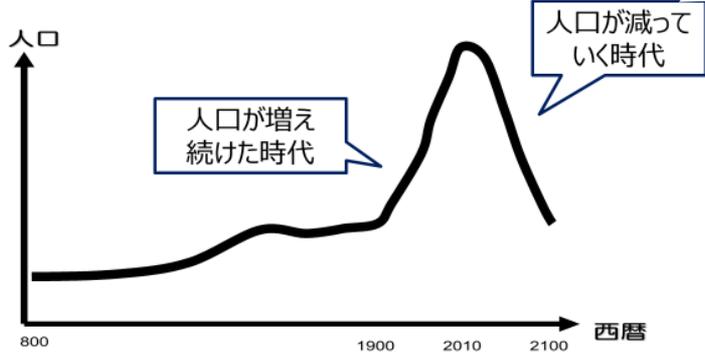
セミナー風景



講義内容の一部紹介

④ メディア広告営業を通じて獲得する社会人基礎力

これからの時代はどうなる？

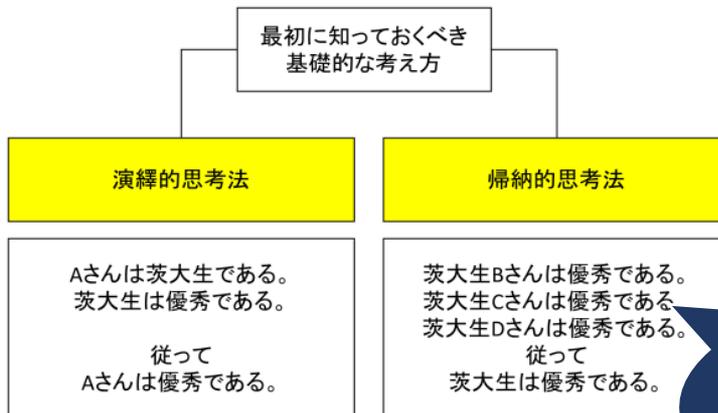


第1回ガイダンス

スタディサプリ進路の営業担当になったつもりで…

スタディサプリWebDMの
原稿作成を
体験してみよう！

② 論理的思考・課題解決力を学ぶ上で、まず知っておくべき「考え方」



第2回カスタマー
ターゲット

第4回基礎的フ
レームワークを
学ぶ