

# 生徒募集担当者のための

# 面談スキルアップ講座

実際に面談を想定したロールプレイで実践しながら、受験生、保護者、塾を満足させる面談スキルを身につけていきます。

学校説明会の個別相談、外部相談会、塾訪問などの面談の際に自校の何を伝えるか、ニーズを探り、整理し、魅力を十分に伝え、感じてもらうことができる個人対応のスキルを実践的に学びます。



**6/25** SAT  
土

14:00 ~ 18:00

会場

阪急グランドビル  
26F 7号室  
阪急大阪梅田駅徒歩2分

※本講座はオンデマンド配信はございません。

※こちらの研修は会場開催のみとなりますのでご注意ください。  
※密集を避けるため、会場参加の人数制限をすることがあります。  
※当日は消毒・換気を徹底し、検温も実施します。

受験生は何を望んでいるのか?

一受験生、保護者、塾のニーズを整理するスキル

生徒募集を行うには、まず相手が何を望んでいるのかを知らなければなりません。受験生やその保護者、塾などが持つニーズを探り、整理するスキルを身につけます。

自校の何を伝えるか?

一特徴や利点を整理するスキル

生徒募集担当者は、受験生、保護者の個別相談や、塾・中学校の先生の対応など、特定の相手と個別に対応する場面が多いです。このような場面では、通常とは全く異なるスキルが要求されます。受験生・保護者（面談相手）に満足を与え、自校の魅力を知らってもらうためのスキルを学びます。

受験生から何を聞き出せばいいのか?

一FABE分析スキル

自校に入学した場合のF(特徴)、A(利点)、B(個別の利点)をE(証拠)によって補強しながら

説明する方法を学びます。

いかに自校の魅力を感ぜてもらおうか?

一受験生、保護者、塾を満足させる面談スキル

生徒募集担当者は、相手の要望に応えながらも、自校の魅力を十分に理解してもらわなければなりません。面談場面を想定し、情報収集スキル、情報提供のスキルを使いこなし、個々の面談で受験生や保護者に自校の魅力を十分に伝えることのできる個別対応のスキルを実践的な演習を通じて学びます。

講師

中井 嘉樹 氏

(株式会社フェアウィンド代表取締役)

〈専門分野・指導実績〉

経営戦略、リーダー・管理者育成、営業力・販売力強化などの戦略的な組織力・人材力強化を中心としたコンサルティング。豊富な現場実績と体系的な理論に基づいた実践的な指導で定評を得る。中小企業大学校、商工会議所、商工会等の公的機関における非常勤講師、各企業における研修企画・講師としても活躍中。

定員 24名

費用 22,000円/(税込)

※私学マネジメント協会の会員校の場合は3名様まで無料となります。

## お申込みについて



左のQRコードまたは下記のURLから私学マネジメント協会のホームページにアクセスし、「セミナー申込み」へ進んでください。

申込フォームに必要事項をご入力の上、送信してください。

受付完了後、ご入力いただいたメールアドレスに「受付完了メール」が自動送信されます。数時間たっても受信しない場合は、お手数ですが、再度お申込みください。

私学マネジメント協会

<https://school-management.jp/>

## ご請求について

開催終了後に受講料の請求書をお送りします。(会員校は無料)

期日までにキャンセルのご連絡がない場合は、受講料を請求させていただきます。

(詳細は受付完了メールをご参照ください)

## 感染症対策について



会場開催時における当協会の感染症対策につきましては、当協会ホームページに掲載しておりますので、ご確認ください。

講演会・各種講座・研修開催時における感染症拡大防止策について  
[https://school-management.jp/service/lecture/guideline\\_event.php](https://school-management.jp/service/lecture/guideline_event.php)