

# スカウトエリアについて

※事前にお申しいただいた企業様限定の有料商品です。  
お申込企業様以外、ブースを離れての勧誘行為は  
一切禁止させていただきます。

## ◆運用ルールについて

- ・声掛けは1企業につき1名様に限らせていただきます。
  - ・イベント当日、ブースに「フリートーク 参加企業バッジ」を配布しますので、**必ず身につけてご参加ください。**
- ※バッジがない場合、声掛けできません。  
バッジを着用せずにエリア内で来場者と接触されている場合、  
お申込みをいただいていない企業とみなしスタッフよりお声掛けさせていただきます。

フリートーク 参加企業

99 . キャリアデザインセンター

## ●エリア

- ・「企業資料コーナー・休憩コーナー」にて、交流が可能です。  
エリア外の声掛けは一切禁止とさせていただきます。
- ・列に並んでいる方への声掛けは禁止とさせていただきます。  
(横入りなどのトラブルを防ぐため)

## ◆スカウトエリアを効果的に活用するために

「スカウトエリア」は、**来場者と積極的にコミュニケーションを取れ、話を引き出すのが上手な方**が  
ブース運営とは別に**専属で担当される**ことをおすすめいたします。

### <失敗例>

- ・自社に興味がない方へのアナウンスには不慣れだったため何を聞くべきかわからず、話を引き出すことができなかった。
- ・勧誘のような雰囲気、警戒されてしまった。営業担当など、喋りの得意な担当者連れてくるべきだった。
- ・ブースを回せる人数ギリギリで組んでいたため、ブースに訪問した方の対応で手一杯になってしまい、ほとんどスカウトエリアを活用できなかった。

**来場者にとっての第一印象は、「知らない企業の担当者」と映ります。**

**そこで相手の警戒心を解き、貴社の魅力をPRできる方がいれば、接点数UPを狙えます！**

「そんなに声掛けが得意ではない・・・」「そもそも人員にあまり余裕がない・・・」  
そういった企業様のための参考例を、次ページにてご紹介しております。

# スカウトエリアについて

## ◆スカウトエリアで失敗しないために

### ■ Case1

#### 当日、そんなに喋り上手な人は参加できない・・・という場合

声掛けが得意ではなくても、少しの工夫で心を開いてもらうことができます。

#### まず相手のことを知しましょう

はじめの一步として大事なものは「**共感すること**」と「**相手の話をよく聞くこと**」です。

警戒を解くために、たとえば来場者から現在の職種を聞いたときには、

「（職種）って大変そうですね！」「じゃあ、●●（残業、スキルアップなど職種によって）が大変じゃないですか？」など、笑顔で相手に共感を示し、話しやすい空気をつくりましょう。

そこから、どういった目的でイベントに来ているのか？今どんな業界で、どんなスキルを持っていて、どんな職種で探しているのか？

どこまで具体的に転職を考えているのか？など、来場者の話をよく聞いて、状況やマッチ度を把握していきましょう。

#### 相手によって話す内容を工夫し、興味をもってもらいましょう

来場者の知りたいこと、興味をもつことは状況によってさまざまです。

相手の状況によって話す内容を工夫することで、声掛けが得意ではなくても興味をもってもらえる可能性が出てきます。

誰にでも同じ内容でお話してしまうと、来場者が聞きたい内容とずれてしまうこともあるので注意が必要です。

- <例>・経験者の場合→具体的な仕事内容・他社と比較したときの待遇のよさや働きやすさ・やりがい など  
・未経験者の場合→大枠の仕事内容・研修について・未経験から中途入社した方の実例・福利厚生 など

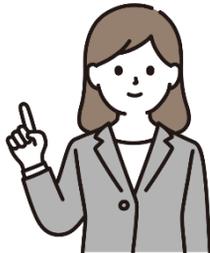
#### 例：経験者向けの詳細内容を説明すると…

法人営業を  
募集しています！

具体的な  
仕事内容は…

大変だけど  
こんなやりがいがある…

同業他社と  
比べて…



#### ◆経験者の反応



私にもできるかも！  
今の職場より条件もよさそう！  
今の仕事の不満なところが  
解消できるみたい！

#### ◆未経験者の反応



イメージが湧かない…  
私には無理なんじゃない？  
どんな仕事かつかめなくて  
あまり興味が持てない…

興味を持ってもらえたら、自社ブースへご案内し、面談ご担当者としっくり面談していただきますよう

### ■ Case2

#### 当日、多くの人数を確保できない・・・という場合

#### 自社ブースの運用を工夫しましょう

面談形式より、1対多数で接点がある説明会形式のほうが必要な人員が少なく済むため、プレゼン慣れしている方がご参加される場合、説明会方式でブースを運営いただく手法もあります。

ただし、1対1でお話するより動機付けが難しくなる傾向がありますので、次回選考につなげるためのフローやご案内方法をしっかり検討しておきましょう。

#### <3名で出展される場合の例>

- ・1人は説明会を進行する
- ・1人は資料配布、訪問カードの回収、面談日の設定、質問の対応など
- ・1人はスカウトエリアで来場者をスカウトし、特別面談ブースで面談

スカウトエリア／自社ブース／特別面談ブースを上手く使い分け、効率よく接点数を増やしましょう