

営業で勝つ会社の採用戦略！体育会系新卒を狙い撃ちセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	なぜ御社には体育会系が来ない？採用の落とし穴を暴く ・「なぜ御社には体育会系が来ない？成功企業と何が違うのか」 ・体育会系＝採用が難しい？いいえ、“採り方”を知らないだけです ・営業人材が採れない企業がハマる“落とし穴”とは？成功企業との決定的な違いを暴く ・体育会系学生が「この会社で営業をやりたい！」と心を掴まれる採用ブランディング戦略 ・「営業志望の学生がいない？」それはウソ！体育会系学生の志望度を爆上げする仕掛けとは？ 【講師】株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 タレントディベロップメントグループ リーダー 藤井 蓮
第2講座 特別ゲスト講師	体育会系学生を確保する3大採用戦略 ・体育会系学生が集まる「専用メディア」とは？普通の求人では採れない理由を解説！ ・「営業をやりたい！」と言わせる面談術—体育会系学生の心を掴む3ステップとは？ ・選考辞退を激減させる“クローージング術”！体育会系学生が思わず内定承諾する仕掛け ・営業職の魅力を伝える「成功するインターン」とは？単なる体験では終わらせない戦略 ・営業人材は“採る”のではなく“作る”時代！体育会系学生を戦力化する育成モデルを公開 【特別ゲスト講師】株式会社エアスト 人材開発課 課長代理 水口 雄貴氏
第3講座	営業志望ゼロから“採り放題”へ！体育会系の心を掴む採用術 ・「営業の魅力、伝わってますか？」体育会系学生の視点で考える採用ブランディングの極意 ・インターンで“営業の楽しさ”を刷り込み！体育会系学生の志望度を爆上げする体験設計 ・面談で「入社したい！」と思わせる営業トークスクリプトを公開 ・「どうせなら一流の営業マンになりたい」—体育会系学生が憧れるキャリアパスの魅せ方 ・「御社の面談、つまらないかも？」体育会系学生に響く“熱量重視”の面談テクニックとは？ 【講師】株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 タレントディベロップメントグループ 吉田 大晟
第4講座	最速採用！体育会系学生を獲得するための“次の一手” ・体育会系学生の採用を「成功させる企業」と「失敗する企業」の決定的な違いとは？ ・「とりあえず求人を出す」はNG！体育会系学生を採るための本当の最優先施策を公開 ・実践ロードマップ付き！体育会系学生を狙い撃ちする採用スケジュールの立て方 ・体育会系学生が「入社を決意する」企業の特徴とは？成功企業の取り組みを徹底分析 ・このままだと採用難は続く！明日から取り組むべき3つのアクションを提示 【講師】株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 タレントディベロップメントグループ リーダー 藤井蓮

開催日時	2025年6月18日(水) 14:30~17:30 (受付開始 開始時刻30分前~) 会場／船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)] 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
お申込み期日	銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます
受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)/1名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)/1名様 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

[QRコードからのお申込み]
右記QRコードからお申込みください。

[PCからのお申込み]
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127022>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「127022」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

営業やりたい！
営業適正の高い人材を採用したい事業主の皆様

他の社員の**10倍**成果を上げる

体育会系出身

営業採用セミナー

直近3年採用実績

野球部 6名	サッカー部 3名
テニス部 3名	バスケ部 2名

【特別ゲスト講師】
株式会社エアスト 人材開発課 課長代理 **水口 雄貴 氏**

営業で勝つ会社の採用戦略！体育会系新卒を狙い撃ちセミナー

お問い合わせNo.S127022

主催 **Funai Soken** サステナグロースカンパニーをもっと。

株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

127022

こんな お悩みありませんか？

採用できたはいいけど・・・

元気がない

売れない

素直じゃない

礼儀がない

体育会系の人財は

このようなお悩みが少ない！

体育会系人財は

試合に向け
短期集中で
成果を
求められたから…

即成果

上下関係と
厳しい環境で
折れずに
鍛えられたから…

コミュカ
高い

上下関係の中で
耐久力を
鍛えたから…

タフネス

指導を受け入れ
即実践する
文化で
育ったから…

素直

こんな人財が採れちゃいます！



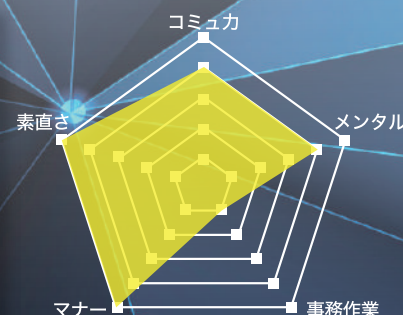
鉄壁メンタル × 高コミュカ 人財

「人と話すのが得意」「プレッシャーに強い」体育会系学生。素直で吸収力も高く、営業の即戦力に最適な人財です！

礼儀と素直さで信頼を勝ち取る！

育てやすさNo.1 人財

「教えたことをそのまま実行する」素直さ(5)が最大の武器！ビジネスマナー(5)も完璧だから、対顧客でも安心。コツコツと信頼を積み重ね、堅実に成果を出すタイプです。



こんな企業は 体育会系が

採れない

▲ BAD例① ▲ BAD例① ▲ BAD例① ▲ BAD例① ▲

体育会系特化の集客をしていない

体育会系学生にアプローチできる「特化型チャンネル」を使わず、通常の求人サイトやナビだけに頼っていませんか？それでは彼らの目に触れることさえ難しいのが現実。体育会系専門の採用ルートやイベントを活用していない企業は、競争にすら参加できていません。母集団形成ができない理由は、出会いの場に立っていないからなのです。

▲ BAD例③ ▲ BAD例③ ▲ BAD例③ ▲ BAD例③ ▲

面談担当が体育会系ではない

面談担当者に体育会系の社員がいない場合、「この会社は自分たちを理解していない」と判断されがちです。共通のバックグラウンドを持つ担当者が熱量をもって語ることで、体育会系学生の心に刺さります。「ロールモデル」を用意しなければ、彼らは他社に流れてしまいます。

▲ BAD例② ▲ BAD例② ▲ BAD例② ▲ BAD例② ▲

営業マソッドを体験させないインターン

体育会系は「実戦経験」で燃え上がるタイプ。にもかかわらず、単なる会社説明や見学型のインターンで終わっていませんか？営業の面白さや成果の快感をリアルに味わえる実践型インターンを設計しなければ、エントリーにはつながりません。彼らの競争心を刺激する「勝負の場」を提供しましょう。

▲ BAD例④ ▲ BAD例④ ▲ BAD例④ ▲ BAD例④ ▲

体育会系を採る理由を語れない

「なぜ体育会系が欲しいのか」を明確に伝えられていますか？役割や期待値を理解できない企業は、彼らから「本気度が低い」と見なされます。体育会系の強みをどう活かすのか、その理由を言語化して伝えることが採用成功の第一歩です。

毎年体育会系を採用 できている事例企業



株式会社エラスト 人財開発課 課長代理 水口 雄貴 氏

愛知県・三重県にて届出済軽未使用車専門店を4店舗と輸入中古車専門店を1店舗展開する株式会社エラストの人事責任者。年商77億円、年間販売台数4,200台、年間車検台数10,000台の地域有力企業。採用実績として毎年新卒採用を15名～20名を採用しており、営業・整備士採用ともに自社にマッチした人財の採用に成功している。

ポイント①

体育会系学生が集まる
「専用メディア」

体育会系学生は、一般的な就職サイトではなく、体育会専門の就職メディアやコミュニティで情報を得ています。ここに求人を掲載し、ターゲットを絞ったアプローチを行うことで、質の高い母集団形成が実現します。最初の「接点」が勝負の分かれ目になります。

ポイント②

学校との連携

大学の体育会系部活やキャリアセンターと直接つながることで、学生への信頼と安心感を確保。顧問や監督からの推薦や紹介を得やすくなり、他社よりも一歩先に有望人材へリーチ可能になります。紹介ルートの開拓がカギを握ります。

ポイント③

営業職の魅力を伝える
「成功するインターン」

営業は「勝負の世界」であることを実感させるインターンが有効。達成目標やコンペ形式を導入し、成果を評価される仕組みを設計することで、体育会系学生のモチベーションを高め、営業職への志望度が飛躍的に向上します。

ポイント④

「営業をやりたい！」と
言わせる面談術

体育会系の経験を営業にどう活かせるかを具体的に語ることが重要。競争心やストレス耐性が活きる仕事だと理解させ、「自分なら活躍できる！」と思わせる面談が志望度を高めます。熱量とビジョンが面談のカギです。