職 務 経 歴 書

〇〇年〇月〇日現在

〇〇　〇〇

【経歴概略】

株式会社〇〇〇〇〇において、○○校での経験を積みながら、小学生から中学生までの授業を担当いたしました。同時に、生徒募集の促進に向け、説明会や体験入学の企画・運営を担当しています。特に重点を置いたのは、体験入学プログラムであり、アフターフォローの強化により保護者の信頼を篤くし、お子さまを安心して預けていただける環境づくりに努めました。

これらの取り組みの成果として、20xx年においては入塾率が前年比xx％上昇し、所属教室の生徒数の拡大に寄与しています。この成功は、熟練された授業スキルだけでなく、生徒募集戦略や保護者とのコミュニケーション力の向上によるものであり、積極的なチームワークと誠実なサービス提供が、組織の目標達成に寄与していることを示しています。今後も高いモチベーションを持ち、更なる成果を目指して邁進してまいります。

【職務経歴】

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～現在 | 株式会社〇〇〇事業内容：学習塾売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人資本金：〇〇百万円 |
| 職務内容 | 【担当業務】・小学生、中学生の数学の授業・生徒募集、体験入学の運営（約x件／月）・説明会運営のサポート（約x件／月）・個別指導カリキュラム・同報告書作成・教材準備・日報、月報作成・保護者面談（教室長実施に同席）・新人講師のフォロー【実績】授業数（個別x時間/週・集団x時間/週）■教材研究・カリキュラム作成・ 生徒の苦手科目や不足している単元を把握し、個々に合った教材・カリキュラムを提供しました。・ 受験時期には志望校別の集団受験対策講座を展開。過去問や模試の傾向分析を基に類似問題を作成しました。■保護者対応・ 新規問い合わせにおいて、初めての保護者でも安心して来校できるように、電話での説明に心掛けました。・ 定期面談だけでなく、授業後の送り迎え時にも積極的なコミュニケーションを取り、信頼関係の構築に努めました。■説明会・体験入学の準備・参加・ 新規生徒の獲得を目的とした説明会と体験入学の集団授業において、チラシの作成や配布、当日の登壇・指導を担当しました。・ 体験入学での授業への高評価があり、オンデマンド形式で授業を配信する講師に選ばれ、広報活動に一層の効果をもたらしました。 |

【生かせる経験】

Word（文書作成）

Excel（売上データ管理、顧客提出レポート作成）

PowerPoint（プレゼン資料作成）

【資格・スキル】

普通自動車第一種運転免許（20xx年取得）

TOEIC730点（20XX年 取得）

【自己PR】

＜徹底したアフターフォローで入塾率向上＞

私は、入塾の需要が高まるタイミングで積極的に体験入学や説明会を増やし、新たな生徒の獲得に努めています。特に体験入学からの入塾率向上に注力し、提案したていねいなアフターフォローがその成果を上げています。例えば、入塾者数が最も伸びる新学期前には、体験入学後に保護者を含めた三者面談を導入しました。この面談では生徒の学力を分析し、課題や学習方針について詳細な資料を提供することで、個別対応による信頼感が生まれ、体験入学後の入塾率は前年比xxx％という好結果を達成しました。

＜深い関係構築で入塾者数増加＞

私が担当するクラスでは、入塾時だけでなく、定期的に保護者との面談を行うことで深い信頼関係を築いています。これにより、生徒の成績や学習進捗を細かく報告し、普段の学習状況を透明に伝え、保護者の安心感を確立しています。また、進路相談や保護者が抱える不安にも真摯に向き合い、解決策を提示することで、保護者からのご紹介を通じて入塾者数の増加に貢献しています。これらの経験から得た洞察力とコミュニケーションスキルをもって、今後も入塾率向上に向けて積極的に貢献してまいります。

以上