**職務経歴書**

20XX年XX月XX日現在

白洲　太郎

**【職務要約】**

2015年に入社した、中学生～高校生向けの進学塾を運営する会社で講師職として約5年間勤務しました。主に中学生や高校生向けに、理数系科目の指導を担当しつつ教室長のサポート業務も行っていました。2020年からは同教室の教室長に昇進し、現在は講師を兼任しながら教室運営業務を担当しています。

**【職務経歴】**

|  |
| --- |
| **株式会社ABCスタディ**事業内容：中学生・高校生の進学希望者対象の個別・集団指導塾の運営、学習・教育イベントの企画・運営売上高：90億（2020年3月）従業員数：正社員100人（アルバイト600人）資本金：5,000万円 |
| **期間** | **職務内容** |
| 2015年4月～2020年3月 | ■中学生、高校生に対して理数系科目を個別指導（高校理科系はすべて対応）■東京都八王子教室に勤務。従業員30名（講師アルバイトはそのうち25名）。生徒数120名。■担当生徒：中学生15人、高校生10人（1日約4人対応）**【担当業務】****■学習・進路指導**・担当する一人ひとりの生徒に合った教材研究、カリキュラム・年間スケジュール作成を行いました。受験期は志望校へのモチベーションを維持できるように、生徒と一緒に志望校の過去問の分析・面接練習を行いました。・定期面談は3ヶ月に1回、どの生徒も欠かさず行いました。**■保護者対応**担当する生徒の保護者様にも授業の品質やサポート体制に関して安心していただけるように定期的に面談しました。特に受験期は、家族の方々がどうサポートしてあげるべきか生徒のタイプに合わせたアドバイスを行いました。**■集客イベント（説明会、体験授業）の参加**説明会や体験授業などの新規生徒集客イベントでは、勧誘チラシ・ポスターの作成・配布を行って教室長をサポートしました。易しめの教材を使って理解度を標準化することで「わかりやすさ」をアピールし、入塾率アップに貢献しました。**【実績】**・2016年度：担当生徒の志望校合格率80％・担当教科点数、平均30点アップ・偏差値、平均5アップ |
| 2020年4月～現在 | ■同じ東京都八王子教室で教室長に昇進。講師と兼任して教室運営を担当。**【担当業務】**■教室の運営業務・講師やアルバイトスタッフのシフト管理や売上管理、備品発注などの事務作業の他に、来訪者（学生・保護者）対応、問い合わせ対応・入塾手続きを担当。安心して入塾いただけるようにサポート体制についてわかりやすく説明するよう心がけました。・新規問い合わせは繁忙期の新学期だと1日平均10件対応■指導育成業務教室のサービスの質を高めるために、月1回のペースで講師を集め教え方に関するノウハウ共有会を実施。他に、講師間で授業のロープレを行い、授業品質の標準化のためにフィードバックの機会を多く設けました。■営業活動新規生徒を獲得するために、保護者・生徒向け無料説明会と体験授業を企画・実施。集客のためにチラシを作成して、近辺の学校の校門前で配布したり、進路指導室に置いてもらうように交渉したりしました。他にも、生徒の定期授業や長期休暇時の特別講習の受講状況を分析して、成績状況に合わせた追加講習の提案を積極的に行いました。**【実績】**・対応した来校者の入校率80％（平均65％）を達成・新規生徒獲得数50人達成（前年度比15人増） |

**【活かせる経験・資格・知識・スキル】**

**▼スキル**

・収支管理、予算管理などの数値分析能力

・保護者や生徒、学校関係者とのコミュニケーションによって培われた対人スキル

・運営、管理、育成指導などのマネジメントスキル

**▼資格**

・普通自動車第1種免許（20AA年AA月取得）

**▼PCスキル**

・Word：見積書、報告書など、社内外に向けた文書の作成が可能

・PowerPoint：図表やアニメーションを用いたプレゼン資料の作成が可能

・Excel：各種関数を用いた表計算やグラフの作成が可能

**【自己PR】**

**〈一人ひとりの生徒に合わせた丁寧な指導力〉**

講師として、一人ひとりの生徒のレベルに合わせて丁寧に指導することを意識しました。同じ学年の生徒でも理解度に応じて教材や説明を変えたり、勉強に苦手意識がある生徒には自宅学習が習慣づくように1週間のスケジュールを作ったりなどを心がけました。定期テスト前は、各中学校・高校から集めた過去の定期テストから頻出問題を分析して苦手な単元を重点的に解かせたり、類似問題を作成して応用力をつけたりしていました。

そうした施策の結果、担当科目における担当生徒の点数は全員80～90点台をキープできるようになり、8割の生徒が第一志望からランクダウンすることなく合格することができました。

**〈教室運営責任者としてのマネジメントスキル〉**

教室長になってからは円滑な教室運営を目的としたマネジメントを意識していました。各講師と、授業後にミーティングを開いて「担当生徒は授業中どのような様子か」「きちんと理解・定着できているか」など、些細な懸念事項についても共有しあい、授業の進め方に関する講師の不安を解消するようにしていました。

また、教室の口コミ評価向上を目標に、授業品質の標準化を狙って講師たちとの勉強会を定期的に実施しました。1人ずつロープレを行ってフィードバックしあったり、学年ごとのグループワークでは生徒がつまずきやすい部分を共有しあったりするなど、ノウハウ共有の場を設けるようにしました。

結果として、教室全体で生徒の成績が上がり、定期テストで平均点以下を取る生徒がゼロになった時期もありました。

以上