自己PR

吉田学園情報ビジネス専門学校

ゲームスペシャリスト学科　２年 大森直哉

私は、思いやりがある所と高い計画性が長所です。

私は接客業のアルバイトをしていたのですが、お店にいらっしゃるお客さんの中には、恥ずかしがり屋で、店員さんに聞きたいことが聞けないというお客さんが多い場所でした。

そんな場所でアルバイトしていた私は、よく店内を見渡し困っていそうなお客さんに自分から積極的に声をかけていました。困っていたお客さんは、「この商品探しているのですが、在庫ないでしょうか？」や、「この商品購入したいのですが、取っていただけないでしょうか？」など声をいただくお客様がほとんどでした。

私は笑顔で、「はい、確認してみますので少々お待ちくださいませ。」や「かしこまりました。お取りします！」お言葉を返します。そして、商品を取っている、探している間に、お客様によくこんな質問をします。「なかなか店員さんに声かけづらい場所ですよね～」や「この商品を探しているっていうことは、これと組み合わせて使うのですか？」などとお話しします。そこから話が広がってお客様がまたお店に来てくれることや、今度はお客様自身から声をかけてくださることが、私は大好きなのです。

お客様のお帰りの際に、「声をかけていただいてありがとうございました。」や、「ありがとうお兄さん、また必ず来ますね」などの多くのお声をよくいただきます。

最後に計画性があるについてお話しします。私が専門学校２年生のことです。

私は友達と北海道から東京に３日間遊びに行ったことがあるのですが、旅行の計画を立てるために自分から率先して、「東京に行ったらどこに行きたい？」や、「予約とれるお店あったら早めに予約とっちゃおうぜ」など一緒に行く友達に聞いて、楽しく旅行ができるように計画を立てました。

東京では自分の立てた計画通りに旅行が進んでいき、旅行の途中にも「どこか行きたい場所ある？」や、「何か食べたい場所とかないかい？」などを聞いて、「ここに行きたい」や、「これ食べたい」などの周りの声を聞いて、旅中に計画を組み変えたりしました。旅行が終わってみればいい思い出になったありがとうと言われました。

この行動によっていい東京旅行になったのではないかと私は思います。このように計画性があることが僕の二つ目の強さです。