がくちか

学生時代、留学生向けの進学塾で進学コンサルタントを担当し、トップの営業成績を達成できた経験がある。具体的な担当業務は、SNSアカウントを運営し情報を発信することで新規顧客を獲得すること、担当生徒に対し進学までの道のりを支援することである。その際に、一番困難であると感じた点は、生徒の信頼構築を構築する点であった。そこで、私は2つの施策に取り組んだ。まず、SNSで情報発信をする際に、自分の進学経験や日本での日常的な暮らしを発信するなど、受験生が親しみやすい内容を発信することを心掛けた。また、お問い合わせをいただいた後に、成約を目標とせず生徒との繋がりを大切にし、迅速に対応することで生徒とご両親との信頼を築いた。その結果、SNSフォロワー数を400人増やすことができ、その中の50人との契約に成功し、トップの営業成績を達成できた。この経験から、真摯に顧客に対応することが信頼構築力に繋がることを学んだ。

自己㏚・強み

　私の強みは信頼構築力である。この強みは、学生時代、留学生向けの進学塾で進学コンサルタントを担当し、トップの営業成績を達成できた経験から培われた。