**[메가스터디] 합격 자기소개서**

**직무 : Student management**

**1. [성장과정]**

**[기회는 찾아오는 것이 아니라 만드는 것이다]**

현재의 학생과의 원활한 소통능력은 기회를 만들기 위해 적극적으로 노력한 덕분이었습니다. 2005년 여름에 대학에서 운영하는 과학영재교육의 조교로서 활동을 시작했고, 초기에 아이들과 호흡하는 데 어려움을 겪었습니다. 이를 극복하기 위해 아이들과 긴 대화를 할 수 있는 시간을 찾기 위해 노력했습니다. 제가 찾은 기회는 2005년 10월 초등학생 대상으로 한 토양오염 강의 때입니다. 여기서는 일부러 황산에 오염시킨 흙을 이용해 토양오염에 대해 배우는 실험이 있었습니다. 한 초등학교 남학생이 흙을 맨 손으로 만지려고 하는 것 보았고, 일단 제지했습니다. 이 후에 학생이 왜 그런 지 궁금하다고 물어봤고 낯가림이 심한 학생이었기 때문에 그 학생을 조용한 곳에 불러서 차분하게 이야기해주었습니다. 그랬더니 이 아이는 수긍하고 다음 시간에 올 때 당일 실험에서의 위험한 점을 저에게 먼저 물어본 뒤 다른 아이들에게 먼저 이야기를 하게 되었습니다. 이 후에는 다른 아이들도 먼저 와서 실험에 대한 이야기 등을 하면서 친밀감을 형성했습니다. 과학영재교육원에서의 2년간의 활동은 잊을 수 없는 추억으로 남았습니다. 이 후 저는 ‘기회는 찾아오는 것이 아니라 만드는 것이다’를 교훈으로 삼고 기회를 만들기 위해 노력하겠습니다.

**2. [성격의 장단점]**

**- 성실. 그건 열정이다!**

대학교에 다닐 때 2학년부터 졸업하기까지 1위 2번, 2위 2번, 3위 2번을 했고 이 때문에 성적으로 받는 장학금을 한 번도 놓친 적이 없으며, 졸업할 때 학과 내 최고학점 취득자에게 수여하는 자연과학대학 학장 상을 받기도 했습니다. 직장에 재직기간 동안 6개의 교육을 받았습니다. 이것은 피닉스리더십, 크리스토퍼 리더십 코스, C/S, 센터링, Coaching For you, 독서경영 리더과정 등인데 이 교육을 수료할 때 금장이 박힌 수료증을 받았습니다. 이것은 교육기간 한 번도 지각 및 결석을 하지 말아야 받을 수 있습니다. 이 중 독서경영과 C/S 교육 때는 가장 먼저 교육장에 온 것에 대한 시상인 일찍 일어나는 사람 상을 받기도 했습니다.

**- 좋은 대인관계-**

ooo에서 5년을 다니면서 특히 학생과 학부모와의 관계가 좋았습니다. 재직 중에 c/s training에서의 이미지 트레이닝 및 고객과의 관계유지 요령을 배우고 실천하면서 고객과의 관계를 더욱 공고히 했습니다. 여기서는 평소의 웃는 방법, 이미지 등에 대해 배우고 이것을 가족부터 시작해 외부인들에게도 먼저 웃어주고 말을 건넸으며, 수업 시간에도 밝은 표정을 보이면서 수업진행을 해 고객들에게도 좋은 인상을 남겼고, 이는 다수의 1년 이상의 회원을 만드는 결과로 나왔습니다.

**3. [경력사항]**

- 특이사항

**1. 맞춤형 코칭. 대학진학의 비전을 이루다!**

2015년 5월에 수능을 6개월 남긴 내신 5등급의 여학생을 맡게 되었습니다. 이 학생은 첫 만남부터 저에게 성적이 안 좋은데 대학을 어떻게 갈지 막막하다고 호소해 왔습니다. 간호학과를 가기를 원했기 때문에 우선 7월 하순에 학생이 사는 지역의 인하대학교를 선정해 대학탐방을 했습니다. 이 학생은 이 탐방 이후에 반드시 대학을 가야겠다는 결심을 했고, 저는 학생의 성적대를 감안해 종합전형으로 갈 수 있는 5~6개 대학 리스트를 뽑아 대학들의 수시정보를 수시박람회에서 얻어 우편을 통해 학생에게 보내주었습니다. 이 후 이 학생은 가천대, 공주대 등 3개 대학에 지원하고 싶다고 했고, 8월 말 이 3개 대학에 대한 자기소개서를 요청 받았습니다. 저는 학생이 쓴 것을 보내달라고 한 뒤에 수정해야 하는 부분을 알려주는 방법으로 첨삭을 여러 번 했습니다. 그 때마다 카톡을 통해 자소서 작성의 힘듦을 호소해 왔습니다. 이 때 저는 학생의 힘든 심정에 이모티콘 등을 통해 공감을 해주고 격려의 메세지를 주는 것도 잊지 않았습니다. 더불어 합격한 학생들의 자소서의 예시를 보내주면서 자소서의 전체적인 방향을 스스로 잡게 했습니다. 대학 합격했을 때의 물질적 당근과 수시합격 했을 때의 이점을 지속적으로 이야기해서 학생이 동기를 잃는 것을 방지하는 데도 힘썼습니다. 그 결과 이 학생은 oo대 간호학과에 종합전형으로 합격하는 영광을 누리게 되었고 맞춤형 관리를 통해 원하는 것을 이룰 수 있게 했다는 것에서 뿌듯함을 느낀 경험이었습니다.

**2. 회원관리 문서 리뉴얼과 공유 - 눈에 띄는 성과로 나타나다**

2013년 12월이었습니다. 고객관리에 대해서 기존의 한글파일 형태로 문서들이 있었지만 이 문서는 상담일지 등만 있었을 뿐, 수업의 1개월간의 출결사항이나 피드백 등이 없어서 불편했으며 이 당시의 휴회율이 20%를 넘고 있어서 회사에 이익을 창출하지 못해 고민하고 있었습니다.여기서 저는 회원 MS-Excel을 기반으로 한 회원관리양식을 생각해 내서 만들었습니다. 여기에는 1개월의 달력형태로 칸을 조직하고 해당 출석일과 보강일 등을 다른 색깔로 해서 표시하고, 그 아래에 1개월간의 학생의 특이사항과 학습진행, 그리고 앞으로의 학습방향 등을 기재했습니다. 2014년 1월부터 이 양식을 수업시간에 학생들에게 보여주면서 본인의 출석상황을 직접 화면에 띄운 뒤 체크를 해서 본인의 출석상황을 실시간으로 보게 했습니다. 1개월 수업이 끝나는 시점에는 이 양식에 특이사항, 학습진행상황 등에 대한 코멘트를 달아 학부모 및 학생에게 문자나 카톡으로 보냈습니다. 2개월이 채 지나지 않아 고객들의 좋은 호응을 보이기 시작했습니다. 그래서 제가 속한 팀에 제안을 했습니다. 팀원들은 여기에 입시소식 같은 것을 넣었으면 좋겠다고 해서 양식에 첨가를 했고, 이 후에도 지속적으로 고객에 맞게 양식을 조금씩 바꿔가면서 팀만의 회원관리양식으로 사용했습니다.그 결과 저는 휴회율이 2013년 12월 25% -＞ 2014년 4월 7%로 감소, 팀은 휴회율이 2014년 1월 17% -＞ 2014년 6월 9%로 감소해 회원유지에 의한 회사이익의 성과로 나타날 수 있었습니다.

**4. [지원동기 및 입사 후 포부]**

**[메가스터디와 학생들의 성장을 함께 하겠습니다]**

제가 생각하는 학생매니저는 단순한 학습관리와 상담하는 역할을 넘어 학생의 성장을 돕는 동반자이자 메가스터디의 얼굴이 되는 중요한 역할입니다. 오랜 역사와 함께 입시시장을 선도해온 메가스터디에 지원하기 위해 다양한 경험을 했습니다. 첫째. 5년간 ooo에 있으면서 여러 가지 방법을 사용하여 고등학생 및 학부모들의 입시고충을 해결해 주었습니다. 학생의 역량과 꿈이 각기 다르니 그에 맞는 도움을 줘야 한다는 것을 배웠고, 이는 맞춤 자소서 첨삭에 도움을 줄 수 있습니다. 둘째. 사내에서 코칭 프로세스를 배우고 이를 고등학생, 특히 고3 학생들에게 적용하여 대학진학을 이끌었던 경험이 있습니다. 그리고 c/s training이라는 프로그램을 배우고 적용하면서 고객을 응대할 때의 예절이 무엇인가 깨달을 수 있었습니다. 셋째. 바뀌는 입시시장과 그의 흐름에 맞추어 에듀코 내에서의 자체적인 입시정보를 공유하고 이것을 학생에게 적용해서 대학진학에 도움을 주었습니다. 학생을 관리하는 매니저에게 있어서 학생, 학부모와의 소통능력, 코칭능력 및 입시의 흐름을 읽는 능력이 필수라고 생각합니다. 특히 중, 고등학생의 대학진학에 많은 도움을 주고 있는 메가스터디에서 학생의 비전과 메가스터디의 성장을 함께 하고자 지원하게 되었습니다.

**[단기, 학생의 대학진학실현, 장기. 후배의 멘토]**

학생을 관리하는 매니저는 단순한 학생상담과 학습관리 뿐만 아니라 입시시장의 트랜드 등에 대해 폭넓게 알고 있어야 한다고 생각합니다. 첫째. 단기적으로는 학생, 학부모와의 소통능력, 고3학생을 특히 많이 지도하면서 얻은 입시 및 진학노하우를 바탕으로 입시컨설팅을 통한 학생들의 등불이 되는 데 주력하겠습니다. 둘째, 장기적으로는 입시컨설팅 업무가 잡힌 상태에서 교육시장 및 입시정책의 변화에 맞추어 입시컨설팅 메뉴얼 개선에 노력하겠습니다. 직무에서 습득한 노하우 및 개선점을 찾아 보고하고 새 아이디어를 창출, 함께 검토하고 후배 매니저들의 멘토로 활동하고자 합니다.

이를 바탕으로 학생관리 역할에 그치지 않고 메가스터디의 비전과 학생의 꿈 실현에 앞장서는 인재가 될 것을 약속 드립니다.