**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学在学時から業務委託として、株式会社●●の運営する▲▲にて業務を行っています。▲▲はパーソナルジムの運営を行っており、トレーナーの仕事を行っています。他にも、お問い合わせのあったお客様に対して、カウンセリングを行い入会の提案をすることもしております。入会率は約8割をキープしています。

**［職務経歴］**

■2020年5月　～　現在　　株式会社●● (▲▲)

◇事業内容：パーソナルトレーニング事業・コンサルティング事業、貿易事業・保険事業・リフォーム事業

◇資本金：○○万円　　　　◇設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年5月　～現在 | **【業務内容】**・新規顧客へのカウンセリング・パーソナルトレーニングの指導・食事に関するアドバイス・物販品の提案・SNSの運用、更新**【主な営業実績】**・新規入会率約80%を継続中　 ∟月間で2-3人の新規顧客をカウンセリング実施　 ∟30分コース：18000円/月 50分コース：27500円 75分コース：37500円 100分コース：45000円/月　∟約20名の担当としてパーソナルトレーニングの指導を実施**◆工夫した点** お客様のご要望は否定せずに受け止めることを意識してカウンセリングを行うようにしていました。トレーニングの目的や、それに沿ったプログラムに対する要望も、お客様によっては難題を提示する方もいらっしゃいます。そんな時も、お客様の意見を否定せずに、どのようにしたら現実的に目的が達成されるのかを親身になって考えることで、信頼を獲得し、スムーズな提案に繋げる意識をしています。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

 **[自己ＰＲ]**

**◆関係構築力**

私は、お客様とのリレーション構築を得意としております。一方的な提案にならないよう情報収集するためのヒアリングを重視しておりました。その成果もあり、お客様には満足度の高いトレーニング体験をして頂くことができ、継続に繋がっています。何か問題が発生した際にはいち早く相談してもらうことができ、こちらからの提案に対しても耳を傾けてもらえるようになりました。相手の話を聴くという姿勢を大切にし、適切に情報を収集すること、ニーズに合った提案をすることを今後も心掛けたいと考えています。

以上