

③ 職務経歴書作成のブレイクスルー



今までの職務経歴書の作り方は間違いだった！ 効果を出すための、“書類審査を通過する職務経歴書の作り方”の極意

あなたは今まで、自分の送った履歴書・職務経歴書が書類審査で落ちてしまったとき、

- ・ 書かれている内容(今までの自分の経歴)が相手の会社には合わなかった
- ・ もっと他の優秀な人材がいて、自分の経歴ではだめだった

などと考えたことはありませんか？

ですが、それ以前に、「あなたの送った職務経歴書の書き方に問題があった」と考えたことは ありますか？
もちろん、いくら自分の経歴を美化しても嘘はかけませんから、相手の会社の採用担当者のおめがねにかなわなかった という事はありません。しかし、職務経歴書はあくまで書類審査を通過するための物で、面接であなたが直接相手の会社の人事担当に会って PR をする以前に、書類審査で落とされてしまうのではいくらあなたに熱意があっても、相手の会社に伝えることすら出来ませんよね。

そう考えたときに、職務経歴書は、あなたがその会社に「御社に入りたいです」という熱意と、あなたという【商品】がいか に相手の会社にとって価値がある人物かを伝えるための、《唯一のメッセージを伝えるチラシ》なのです。

では、そのあなたの”熱意“を伝え、相手の採用担当者が、採用を決める以前に、「まずは会ってみるか、どういう人物か 会ってから決めよう・・・」と思わせられるような職務経歴書とはどのように書けばよいのでしょうか？

たとえば、“営業希望”だから、ただ今までの経歴を営業に的を絞って書くだけでは訴求力が弱いのです。他の応募者と同じような書き方だけでは、埋もれてしまう可能性が高くなります。せっかく訴求したい内容が書かれていても、書き方次第では見過ごされてしまう事もあるのです。

あなたの今までの経験に磨きをかけ、価値を高めて(ティーアップ)訴求していくために、チラシ作成＝広告の手法を取り入れ、消費者目線(購入者のニーズに訴求する)のコピーライトと広告作成戦略を実施 していくことが非常に有効です。

日々、どんどん履歴書が送られてくる人事担当者に対して、“一目見て、見やすく、かつ興味を持って読んでもらえる職務経歴書”を作る事が出来れば書類審査での合格率は格段にアップします。

その為には、下記の点を押さえる必要があります。

- ・あなたの“売り”が明確に伝わる書き方
- ・応募先企業の求めている人物像に“マッチしている”と思わせられる内容
- ・今までの経歴が分かりやすく書かれている

人事担当者も同じ人間です。その購入先(担当者)に、「この商品(人物)は、面白そうだな、求めている人物像にあって いそうだな」と思ってもらうための書き方(職務経歴書の作り方)が出来ているかどうか、それを常に考えながら作っていきましょう。

奇抜なことが書いてある必要はありません。派手にかかっている必要もありません。

ですが、あなたのセールスポイントを、

【誰が見ても一目見てわかるように、相手の会社が求めている人物像と近い部分を強調して魅力的にかかれていますこと】

が重要なのです。

では、相手の会社が求めている人物だ、と思ってもらう職務経歴書は、どうすれば作れるのでしょうか？

ここで、職務経歴書を作成するに当たって、重要な”コツ“をお教えします。

1. 応募する会社が、どのような人物を本当に欲しているのかを自分なりに研究します。

その会社の募集職種のページ に書かれている事を良く理解しましょう(行間まで読み取るようにしましょう)。そして、同じくその会社のホームページ やインターネット上の情報から、果たして、《本当はどのような人物が欲しいと思っているのか》を自分なりに想像しよく分析 して把握しましょう。

求人媒体に書かれている情報は、情報量も限られますし、実際には厳しい面などもあるけど書くと応募者の数が減ってしまっ書けない、などということもあるかもしれません。ですから、募集要項に書いてある 給与や休日などの明るい条件面だけでなく、その仕事の厳しさや、求められる経験・知識、必要な能力、どういうアウトプットが出来る人を求めているのか、まで出来る限り集めた情報の中から自分で研究し、パソコンなどで箇条書きに書き出して明確にしていくことが非常に重要です。

さらに、この条件出しが終わったら、

【どの条件が重要視されると思うか】、応募する会社の採用担当者になったつもりで、重要だと思う順に上から順に並び替えて順位付けしていきましょう。

2. そして、その会社・仕事に対して、“あなた”という商品の【“売り”=“魅力”】を明確にしていきます。

その会社の求めている人物像に対して、あなたの今までの経験、仕事を通じて出してきたアウトプット、仕事に対する考え方、取り組み方など、どういう点が、その会社の求める人物像にマッチしているかを、前述の箇条書きした「応募する会社が求める人物像」の条件の一つ一つに対応するように書き出していきましょう。

もちろん、その際、重要だと思う上のほうの項目ほど、しっかりと自分の魅力を訴求して書いていくことが大切です。

その“売り”を、買い手である“応募先企業の人事担当者”に、分かりやすく、魅力的に伝える為の“職務経歴書”を作成していきます。

最後にお伝えします。職務経歴書といえども、読み物です。相手の興味を引くようにかかればさらにポイントはアップします。

上記の事を押さえて、職務経歴書という、“あなたを売り込むための唯一のチラシ”を作り上げていきましょう！

この「職務経歴書づくり」が「転職成功」の一番のカギといっても差し支えないでしょう。そもそも面接までたどり着けなければいくら送っても効果がありません。そういう意味ではあなたの転職にかける「熱意」、「希望」を練りに練って、時には何度も修正を繰り返しながら一つの作品を作り上げる感覚で職務経歴書づくりに入っていきます。