

女性職員の気持ちを深く理解！ 寄り添いながら、キャリアアップをサポート

ファイナンシャル・プランナー / セールストレーナー



CFP®、1級ファイナンシャル・プランニング技能士
セールスNLPプロフェッショナルトレーナー
BCBファシリテータ
日本キャリア開発協会CDA（キャリアカウンセラー）

学卒後、都市銀行に入行。おもに「相談窓口」を担当する。営業チャレンジ表彰では連期「店頭渉外優秀賞」を獲得。所属支店では「手話窓口」を開設する。退職後は主婦からFPに転身。現在は顧客と信頼関係を築くためのコミュニケーションプログラムを取り入れた研修を行う。主婦層を対象とした講演から企業研修まで幅広く講師活動を展開している。

【主な研修テーマ】

- 女性活躍推進：
「女性職員のためのキャリアデザイン」「女性活躍のためのキャリアプラン」「OJT」「ライフプランセミナー」他
- コミュニケーション：
「信頼関係を築くためのコミュニケーション」「ミーティング活用」「相手に響くプレゼンテーション」他
- 営業/テラー/FST（フィールドセールストレーニング）：
「コンサルティング営業」「窓口セールス強化」「預り資産」「投資信託販売」「年金指定口座獲得」「電話セールス」「セールスロールプレイング」「窓口アドバイザー・女性渉外育成」「モニタリング調査フォロー」「テラー基礎」「CSアップ」「中堅テラーレベルアップ」「応対ロールプレイング」臨店指導・帯同訪問・電話推進

【主な研修実施先】

都市銀行・地方銀行・信用金庫・信用金庫協会・信用組合・JA信連・JA・労働金庫・ゆうちょ銀行
証券会社・外資金融グループ・警視庁・県庁・市役所・労働局・生活協同組合・一般企業 他

【執筆・取材】

経済法令社「金融機関行職員のためのファーストブック」共著
通信講座「管理者のための店内コミュニケーション」「女性行員のための営業センスを磨く講座」
「高齢者への預り資産セールスが得意になる講座」
バンクビジネス「OJTで実践！後輩育成のためのコミュニケーション」「店頭対応ブラッシュアップ講座」「他業種から学ぶCSアップ講座」「店頭対応で実践！お客様との関係を深めるコーチング」
「4ステップで実践！預かり資産コンサルティング入門」連載 他多数

【メッセージ】

覆面調査・FSTを重ね、誰よりも現場のことを理解しようと努めています。現場で働く皆さんの悩みに寄り添いながら、現場で実践でき、より効果的に成果を出せる研修を提供していきます。自身も銀行員から2児の母となり、キャリアアップしてきました。そのプロセスの中に、きっと皆さんと通じ合い、共感できる体験が数多くあるでしょう。それぞれが躍進できるよう、有意義な時間を一緒に過ごさせていたきたいと思います。