

(株)プラチナ・コンシェルジュ

中島 啓子プロフィール

PLATINUM
CONCIERGE

Nakajima Keiko

具体策と共感力で受講生からの圧倒的支持を獲得！数字にコミットし、実践・継続する仕組みで目標達成に導きます。



ファイナンシャル・プランナー

CFP®、1級ファイナンシャル・プランニング技能士
BCBファシリテータ ヨガインストラクター
セールスNLPプロフェッショナルトレーナー
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。現場目線で実践的な研修を取り入れ、組織の業績に結びつけている。

【得意なテーマ】

「コンサルティング営業」「信頼関係を築くためのコミュニケーション」「女性活躍」「年金口座獲得」「顧客満足度アップ」「ミーティング活用」「窓口活性化」「目標達成」「キャリア開発」

【活動実績】

研修・セミナー：＜主なテーマ＞

「テラー基礎研修（マナー・接遇・電話対応・営業の基本）」
「中堅窓口担当者レベルアップ研修」「窓口セールス強化研修」「電話セールス研修」
「コンサルティング営業研修」「預かり資産研修」「ロールプレイング研修会」
「投資信託販売ロールプレイング研修」「年金窓口獲得研修＜知識編＞＜話法編＞」
「窓口アドバイザー・女性渉外育成研修」「モニタリング調査フォロー研修」
「OJT担当者研修」「ミーティング活用研修」「キャリアデザイン研修」
「攻めと守りで考えるライフプランセミナー」「フィールド・セールス・トレーニング」
「管理者研修」「子育てアドバイザー活躍講座～仕事と育児の両立のために」

執筆・取材：経法ビジネス『「青」のコミュニケーションで人生を変える』

NBオンライン『3分で学ぶ投資の極意』パーソナルファイナンス編

Finan「顧客との距離を縮めるコミュニケーション」

通信講座「管理者のための店内コミュニケーション」

「高齢者への預り資産セールスが得意になる講座」

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

バンクビジネス「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」連載

「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

ファンド情報「事例に学ぶコンサルティング営業（投資信託編）（保険窓販編）

（NISA編）」連載

【メッセージ】

金融機関の顔として、コンサルティングセールスを成功させるためには、いくつかのポイントがあります。そのスキルを身につけていただき、業績アップのお手伝いをします。テラーや渉外担当者が自信を持って働ける職場と、お客様に喜んでいただき、選ばれる金融機関を共に築いていきましょう。