

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 キャリアコンサルタント

CFP®、1級ファイナンシャル・プランニング技能士  
国家資格キャリアコンサルタント  
BCBファシリテータ  
セールスNLPプロフェッショナルトレーナー

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】

「テラー」「接客」「CS向上」「セールス力強化」「女性活躍推進」「店舗活性化」「目標達成プログラム」「キャリアデザイン」

### 【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・接客・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：近代セールス社『業務効率がアップする てきばきテラーの仕事術』

近代セールス社 「愛されテラーの”声のかけ方”ノート」

経法ビジネス『「青」のコミュニケーションで人生を変える』

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

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」

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。