

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  
「目標達成トレーニング」 トレーニング・スペシャリスト  
(一般財団法人 日本教育推進財団認定)  
体芯力®認定トレーナー

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」「顧客満足度向上」「セールス力強化」「メンタルヘルス」「店舗活性化」  
「目標達成プログラム」「キャリアデザイン」「フィールドセールストレーニング（同行訪問）」

### 【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 てきぱきテラーの仕事術』

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

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」 他

### 【メッセージ】

コンサルティングセールスの実践力を高めるための研修や臨店（同行訪問や電話セールス）を得意としています。ひとりひとりの能力を引きだし、業績アップのお手伝いをします。担当者が自信を持ってイキイキと働ける職場と、お客様に喜んでいただける環境を共に築いていきましょう。