（株）プラチナ・コンシェルジュ

中島　啓子プロフィール

Nakajima　Keiko

金融機関の現場を熟知した講師として、数字に結びつく行動変容を重視した研修を提供しています。受講者の「わかる」で終わらせず、その日から実践でき、継続できる仕組みまで落とし込むことが強みです。

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（日本NLP協会公認）
- 「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 ）

【略歴】

都市銀行にて相談窓口業務を中心に担当。営業チャレンジ表彰において連期「店頭渉外優秀賞」を受賞。在籍支店で「手話窓口」を開設するなど顧客視点の取り組みを推進。退職後、FPとして独立。金融機関の現場に即したコミュニケーションプログラムを取り入れ営業同行・電話推進・ロールプレイを通じて、組織の業績向上と人材育成を両立する研修を行っている。

【得意なテーマ】

■ 金融現場・営業力強化
- マナー・接遇／窓口応対／顧客満足（CS）
- セールススキルアップ／コンサルティングセールス
- 商品別獲得／預かり資産／店舗活性
- 電話セールス／ミーティング活用

■ 人材育成・組織力向上
- OJT担当者育成／新入職員研修
- マネジメント／目標達成プログラム
- キャリアデザイン

■ 信頼関係構築・ビジネススキル
- 信頼関係を築くためのコミュニケーションスキル
- ビジネススキル全般　ほか

【執筆】

「『青』のコミュニケーションで人生を変える」経法ビジネス
「業務効率がアップする　てきぱきテラーの仕事術」
「愛されテラーの”声のかけ方“ノート」近代セールス社
「金融機関行職員のためのファーストブック」（共著）経済法令社