ＦＰ継続教育セミナーのご案内

テーマ：顧客心理を探る４つのキーワード　Ｅ・Ｅ・Ｒ・Ｄ！

講　師：金澤　陽子氏（ＣＦＰ®、宅地建物取引士）
日　時：４月１４日（土）１０：００～１６：００
場　所：赤坂オフィスハイツ会議室
単　位：ＡＦＰ・ＣＦＰともに６単位（ＦＰ実務と倫理）
受講料：９，０００円
主　催：株式会社エフピー・リンク
後　援：株式会社ＰＦＪ

私たちＦＰは顧客に適した方法でアドバイスをする！
どんな社会においてもコミュニケーションは必要ですが、ＦＰ業務では顧客とのコミュニケーションを構築していくことが、まず仕事の第一歩です。ヒアリング力・プレゼンテーション力などいろいろなスキルを要求されます。しかし、コミュニケーション能力が高くても、スムーズに意思疎通ができるかというとそれもまた否です。人間対人間、相性もあるでしょう。顧客をよく理解し、相手のルールに合わせることも必要です。ソーシャルスタイルを理解し、コミュニケーションを上手に図りましょう。
コミュニケーションを取る方法として、Ｅ(empathy 共感)　Ｅ（explore 探究）　Ｒ(reflection 反復)　Ｄ(direction 方向性)という４つのキーワードをご紹介します。顧客自身の気付いていない問題点などがあるかもしれません。講師の失敗・成功談を交えながらお話します。また昨年、金融庁が指針を示した「フィデューシャリー・デューティー」についても、実行支援の注意も例をあげながら解説いたします。一緒に学びましょう！

＜セミナー会場＞
〒　107-0052
東京都港区赤坂4-13-5
赤坂オフィスハイツ会議室
03-3582-7211

＜お申し込み･お問合せ＞
株式会社エフピー・リンク
10:00～17:00（月～金）
（土･日･祝日は除く）
電話：03-6459-2577
Ｅメールinfo@fplink.co.jp