

『家族信託』を仕事につなげていくための アプローチ手法

『家族信託』を売るな！『問題解決』を売れ！

日時 2019年 6月28日(金) 受講料 25,000円※各種会員割引あり(資料代・税込)
14:00～17:00(受付開始は30分前です) 会場 TAP高田馬場 定員 60名

講師紹介



一般社団法人
家族信託普及協会 理事
あらい ひでお

荒井 英雄 氏

ハウスメーカーでの個人注文住宅の受注営業、地主への有効活用コンサルティング、そして不動産デベロッパー会社での分譲事業を経験した後、両親の介護・相続をきっかけに現職に。不動産相続のコンサルタントとして顧客の相談を受けるとともに「コーチングスキル」を取り入れた相続相談研修を法人顧問先で実施。経験に基づいた具体的で分かりやすい話が持ち味。また、近年相続前に認知症や病気で意思判断ができなくなるリスク対策に有効な「家族信託」を世間に広く知ってもらうための講演や研修を行っている。

<保有資格>

相続診断士、宅地建物取引士、2級ファイナンシャル・プランニング技能士・AFP認定者

講座内容

1 『家族信託』を仕事につなげる

- (1)仕事につなげるためには何が必要か
- (2)家族信託は誰にとって価値のあるものか
- (3)家族信託によってどんな価値が得られるのか
- (4)家族信託でのコンサルタントの役割
- (5)組成までの流れ・費用

2 『問題解決』のためのヒアリング・アプローチ手法

- (1)よくある失敗事例
- (2)「解決すべき問題は何か」「実現したい未来」を明確にする
- (3)実現した時の価値を明確にする
- (4)解決のための選択肢を提示する
- (5)『家族信託』ではなく自分を選んでもらう

会員割引

- ※1 無料:東京定額制クラブ会員、TAP実務セミナー利用券使用、TAPチケット10使用
- ※2 20%off: TAP実務家クラブ会員

セミナー詳細・お申込は、ホームページからでもご利用可能です。➡

TAP 実務セミナー 🔍

