

平成19年4月17日(火)
日本代協保険大学セミナー 第9期2回目
受講：31名 (札幌ロイヤルホテル)

(第9期) コースⅡ-2 「代理店の経営管理」 山田 講師

(基本認識)

- ◆ 大変参考になりました。
- ◆ 山田先生の話は、とてもハッキリ明確で分かりやすいです。
- ◆ 前回同様レジュメを用いた非常にスムーズな流れで理解しやすかった。
- ◆ 素敵なレジュメを用意して頂き、理解しやすく、後で見直す時にも充分活用できそうです。
- ◆ 眠たい時間のはずでしたが、眠れませんでした！うなずく内容が多く、大変参考になりました。
- ◆ 代理店経営すばらしい講義の内容でした。2時間足らずの中でのお話で、大変もったいない。1泊2日ぐらいの内容でした。
- ◆ 代理店の経営において勉強になりました。
- ◆ 経営に関しては、お客様にもお話しできる内容で良かったと思います。
- ◆ 経営管理として、感想は、目標を明確化させようと思った。また、社長も色々と大変だなと思った。
- ◆ 従業員として、会社に対しての将来の目標を明確にし、経営者と話し合う事の大切さを痛感しました。
- ◆ 私は、二代目で、父が顧問になっています。代表なんです、代表権が無く、古い考えの父の下で働いています。明るくないし、やりづらいです。もっと話し合いが必要ですね！！
- ◆ 代理店経営のこれからのビジョン、何を真似するのか、どうやってモチベーションを上げるのか。3年、5年後の中期的な目標なくして事業継続はないという事、大変勉強になりました。
- ◆ 今まさに、2007年度事業計画及び目標予算を作成する時期であり、改めて重要視するポイントを学びました。
- ◆ やる気と目標を再認識、事務社員の戦力強化、給与体系など為になりました。
- ◆ 接客業の基礎のお話です。話し方、聴き方等、改めて見直しをしなければならない点ばかりです。
- ◆ 自分はまだ従業員だが、経営者となった時の心構えを学びました。(ESなど)
- ◆ これからの代理店での、CSのためのESが一番印象に残りました。
- ◆ 会社からのサービスレベルが、お客様に対するサービスのレベルになる → なるほど。
- ◆ 意識改革の必要性を感じた。
- ◆ 新代理店として、経営学ではなく変化できるかが勉強になった。



(問題意識)



- ◆ 具体的、現実的で非常に参考になり、今後に生かしたい。
- ◆ 今の自分にはビジョンが全く無いので、じっくり考えてみたい。
- ◆ きちんと目標を立て、ビジョンを描いて、これからの代理店活動をして行きたいと思います。
- ◆ 5年後の経営計画書を作成しようと思います。
- ◆ 「ビジョン、継続、粘り、変化に対応。」プロである限りこの言葉をかみ砕き、5年後に向けて、何をすべきか再考してみます。
- ◆ 時代の変化に対応する、対応出来る力、行動、改めて大切さを感じました。また、自分の先の目標をしっかりと持ち、行動していきたいと思います。
- ◆ 経営管理については、様々な所に気をくばらなければならない事を実感しました。これから、そのような事も考えつつ、今後に活かしていきたいと思います。
- ◆ 今後の会社内での保険部のあり方をしっかりと確立して、目標（豊かな生活）に向かって全員で意識改革を行っていきます。
- ◆ ESについて今回初めて知り、勉強となった。難しい問題と思うが、会社へ戻り取組んで行きたい。
- ◆ ①時間の経過が早く感じられた。
②レジュメとパワーポイントの進行が、スムーズだった。
③話の仕方がスムーズだった。
④粘り強く、今後もがんばります。

(要望・その他)

- ◆ 北海道レベルに合った講義をお願いしたい。