

北海道ブロック 平成 20 年 4 月 18 日 (札幌ロイヤルホテル)

(第 10 期) コースⅡ-2 「代理店の経営管理」 山田講師

(基本認識)

- ◆ 最高の講義でした。
- ◆ 勉強になりました。
- ◆ とても聞きやすい講習でした。勉強になりました。
- ◆ 経営管理という難しい講義内容でしたが、具体的な話をふんだんに盛り込んでいただき、非常にわかりやすかった。
- ◆ 代理店経営における重要事項が理解出来、大変参考になった。
- ◆ 内容の濃い講習でした。代理店合併は、どこも持っている問題だと思うが、参考になった。
- ◆ 私自身4月から合併したので、今日の経営管理、合併のお話は、大変勉強になりました。ありがとうございます。
- ◆ 代理店の将来像…今しなければ成長ないか、十分参考となった。
- ◆ 計画を立て、実行する。常にスキルアップして行きたいと感じさせる話でした。
- ◆ 自分自身が変わらねば、と強く感じました。
- ◆ 自分の立場に置き換え、色々考えることができました。
- ◆ 将来に向けて考えるべき事が沢山ありました。特に採用！！
- ◆ 会社の経営について、振り返る事が出来て、大変勉強になりました。
- ◆ 日常の代理店経営がマンネリ化していたので、非常に刺激を受けた内容でした。
- ◆ 代理店の経営は難しいと思った。
- ◆ 代理店経営には、心理学的な要素も不可欠である事が理解できた。
- ◆ 3、4年後にもし経営者になった時、もう一度聞きたいです。是非、今、社長に聞いてもらいたい話でした。(4年目後継予定者)
- ◆ 事務社員の立場等、今後の自分の方針が見えてきました。勉強になりました。
- ◆ 代理店経営について、社員の立場で日常業務の中あまり考えていない、経営者側の考えが良く理解できた。
- ◆ 会社組織としての重要性和、社員として何をすべきか、大変勉強になりました。
- ◆ 社員の重要さを感じた。
- ◆ 新たな社員の採用機会について、大変参考になった。
- ◆ 営業パーソンに必要なもの！！(笑顔) 明るく楽しい職場作りの要(笑顔)
- ◆ 「焦点化の原則」は、いつも職場や家庭、特に子育てで私が話をしている持論と同じでした。
- ◆ 契約前の事務(収益を生む事務)、契約後の事務(収益を生まない事務) → 契約前の事務(収益に結びつける事務)、契約後の事務(収益を確定する事務)ではないか？



(問題意識)



- ◆自分を少しずつ変わります。
- ◆ご苦労様です。仲間作りに励みます。
- ◆事務員レベル、営業レベルアップを会社内で考えてみたい。
- ◆もう一度、経営について社内で話し合いをする。非常に勉強になりました。
- ◆前回同様、山田さんの講義はわかりやすく、大変ためになりました。今日の内容を今後に活かしていきたいと思います。
- ◆代理店としての意識を明確にする事が大事であり、それを今後の営業活動に活かしたいと思います。
- ◆非常に参考になりました。実は今、事業計画を作っており、事務リーダーの事、組織上の事で色々と悩んでおりました。今

日の話を糧に、今後のAg活動をまい進していきます。

- ◆ 経営管理を受けて、現在の代理店の状況を変えていかなければならないと思う。当然、合併を必要になると思い、勉強となった。