

北海道ブロック 平成 20 年 10 月 16 日 (ルネッサンスサッポロホテル)

(第 11 期) コースⅡ-1 「代理店の使命と役割」 山田講師

(基本認識)

- ◆ 感動しました。
- ◆ 勉強になりました。
- ◆ 大変勉強になりました。
- ◆ わかりやすいセミナーでした。
- ◆ とてもためになるセミナーでした。ありがとうございました。
- ◆ インパクトのある話し方でとてもよかったです。
- ◆ すばらしいお話、ありがとうございました。
- ◆ 聞きやすく、気づかされる部分もあり良かった。
- ◆ 山田講師のわかりやすい講義でした。ありがとうございます。
- ◆ テンポの良いセミナーでためになった。
- ◆ 一瞬でも眠くなりませんでした。
- ◆ 初心を思い出しました。
- ◆ 基本的な内容の講義で、精神論が主だったが、初心に戻って意識が変わった様に思う。
- ◆ 心理学など時折おりませ、楽しく、ためになりました。ありがとうございました。
- ◆ 保険の大切さを改めて知りました。まだ、お話を聴きたかったです。
- ◆ 日々の自分の仕事に対する姿勢を改めて考え直す良い機会になりました。
- ◆ 当り前のことを当り前にやるということを再度認識した。
- ◆ 目からウロコと言うような内容ではないですが、代理店としての本質として、当り前の事がいかに出来ていないかという事を痛感しました。とても有意義でした。
- ◆ 経営者として今何が大切か、もう一度考えた方が良くかもと反省いたしました。
- ◆ 当代理店にとりまして、タイムリーな情報を提供頂きました。ありがとうございました。
- ◆ 代理店の使命の重さを再認識致しました。
- ◆ これからの代理店としての生残りの厳しさ、そして、代理店としての使命に対しての再認識が出来ました。
- ◆ セミナーを受けて理念の見直しを考えました。社内ミーティングで打合せをする材料を沢山頂きました。明日から行動を見直そうと思いました。
- ◆
 - ・ 経営理念に基づく行動がお客様を守り、社員を育て、事業を継続し、地域の為に大切であることが分かりました。
 - ・ あらためて代理店の使命と役割について考えさせられました。
 - ・ お客様とのつながり (情報量) が大切と感じました。
 - ・ 講師の方がとても良かったです。
- ◆ 代理店の使命と役割を果たす為には、代理店だけでなく保険会社のサポートも重要だと思い



ます。

- ◆ 代理店の使命・役割は理解できますが…安心を売る商品の完全物はありません…。保険会社も前進してもらいたい。
- ◆ 信頼第一。
- ◆ 毎日の業務がマンネリの流れで行われている事に改めて気づきました。本来はお客様に安心を売る事、つまり、リスクと一緒に考え、提供する事だと感じました。
- ◆ CSの話は、何度聞いても参考になる。（代理店経営）
- ◆ ・ CSについて考え直す必要があると感じた。
 - ・ とてもおもしろい講義だった。
- ◆ 具体的な話も含めて、CSの本質を改めて認識させられました。最低水準を継続して上げていく事の重要性。
- ◆ CSのお話が具体的で大変興味を持った。ES（社員満足）は、すばらしい考えだと思いました。

（ 問題意識 ）

- ◆ 会社の経営等、大変参考になりました。今後に生かしていきたいと思います。
- ◆ 非常にわかりやすかったです。明日から営業活動への意識を見直したいと思います。
- ◆ 知らなくて出来ていなかったこと、知っていてもやらなかったこと、これからは認識を変え、行動を変える。
- ◆ 先生のお話をお聞きして、改めて代理店の役割と言う物を考えさせられました。今後の代理店活動に積極的に取り込んでいきたいと思います。
- ◆ 明るく楽しい職場を作り上げたい。
- ◆ 顧客満足充実を形に変えて実践。
- ◆ お客様ともっとコミュニケーションを取り、顧客満足度をアップして行きたいと思います。今後も楽しみにしています。
- ◆ CSに関して再度確認し、業務の細かい部分の見直しをしたいと思います。
- ◆ 今日一番、学んだこと → CSの件です。「お客様への関心」が、前より大事になっていることがわかりました。これからの課題 → 我代理店にとって手数料は命ですが、前年と同じ手数料を維持するための時間的なハードルが高い今、いかに時間をつくるかも私にはテーマ。

