

北海道ブロック 平成 21 年 4 月 7 日 (センチュリーロイヤルホテル)

(第 1 1 期) コースⅡ-2 「代理店の経営管理」 山田講師

(基本認識)

- ◆ ありがとうございます。感謝合掌。
- ◆ 熱の入った講義でした。
- ◆ 夢のような話ですね。
- ◆ 店主（経営者）向けの講義の印象がする。
- ◆ ズバリ、その通りだと思いました。
- ◆ 良くわかった。
- ◆ 大変わかりやすかった。
- ◆ 大変わかりやすい内容でした。やる気がでます。
- ◆ 前回同様に内容も聞きやすく、分かりやすかった。
- ◆ とても聞きやすく、わかりやすく楽しい講座でした。ありがとうございました。
- ◆ 山田先生の話は納得でき、プラスになると思います。
- ◆ 聞きたいポイントを外さず、良く理解出来ました。
- ◆ 具体的な数字や事例等での説明がわかりやすかった。
- ◆ 前回に続き、ためになる話ありがとうございました。
- ◆ 非常に役に立ちました。今現在の問題が解決出来そうです。本当にありがとうございましたと言いたいです。
- ◆ 当社代理店も、今回のテーマが問題点となっており、とても参考になりました。
- ◆ 経営のあり方が参考になりました。



- ◆ これからの代理店のあり方について為になりました。
- ◆ 代理店の経営管理の勉強がためになった。
- ◆ 代理店を経営していく上で、大変参考になった。
- ◆ 代理店経営として、成長し続ける、大事な事、ダーウィンの進化論。
- ◆ 経営に役立つ情報を頂き、ありがとうございました。

実感することが多々ありました。

- ◆ これからの代理店経営について、どのようにすれば良いか大変参考になりました。代理店経営を事業化レベルから企業化レベルに上げる為に、1つ1つたくさんのことをクリアしていかなければならないと思いました。
- ◆ 「私の経営理念って??」考えさせられました。
- ◆ ・ 会社としての問題点、課題と解決していくための方法が示されたと思う。あとは、自分達がどう行動していくかだと思う。
 - ・ 「+1%の継続」がいかに大切かわかった。
- ◆ 1人1人が明確な目標を立てて、共有するのが大切だと思いました。
- ◆ 人を使う事はむずかしい。

- ◆ 人材育成と合併問題に悩んでいます。今回大変参考になりました。
- ◆ 代理店経営の中で重要なのは、人材（人の育成）であることが学びました。わかりやすいセミナーでした。
- ◆ 大変勉強になりました。社員の向上も必要ですが、社長の「品格」が問われる時代になったような…。
- ◆ 発した言葉の量ではなく、届いた言葉の量がコミュニケーション力だと認識させられました。

（ 問題意識 ）

- ◆ （願望 → 決意、仕事 → 志事）の意識を強くする。目標を明確にし、営業に取り組む。
- ◆ 早速、今日からやるべき事を増やしていこうと思います。ありがとうございます。
- ◆ 毎回楽しく、タメになる講習ありがとうございます。実際に活用出来る様がんばります。
- ◆ ためになる話を聞いて良かった。事務所に戻って皆に伝えたいと思う。
- ◆ 具体的にすばらしい講話でした。経営計画の参考にしたい。
- ◆ 代理店経営は、継続は力なりで、大型化を目指していきたいと思えます。
- ◆ 事業レベルから企業レベルへのステップ、純増+1%を継続します。
- ◆ 仕事はみんな楽しく、目標に向かって最後に笑いましょう。
- ◆ 仕事の根っこの部分だったと感じました。職場内で同じ目的意識を持った行動、そして発言等をしていきたいです。
- ◆ 目標の具体化の中では、達成可能なのか、その目標を数値化しなければ目標となさない。事務所内を改善し、事務社員と営業社員の仕事の明確化を行う。

