

北海道ブロック 平成 21 年 10 月 7 日 (センチュリーロイヤルホテル)

(第 1 2 期) コースⅡ-1 「代理店の使命と役割」 山田講師

(基本認識)

- ◆ 良かった。
- ◆ 満足のいくセミナーだった。
- ◆ よく聞く事ではあるが、勉強にはなりました。
- ◆ 熱い講義に眠気も吹っ飛びました。ありがとうございました。
- ◆ 思っていたものと少し違いました。保険のことばかりとと思っていましたが、保険大学って総合ですね。
- ◆ あくなき向上心は大事な事。
- ◆ 日常業務で忘れがちな内容が盛り込まれていましたので、大変参考になりました。
- ◆ 改めて、意識の重要性を教えて頂けた。これからの対しての心構えを勉強させていただきました。
- ◆ 独自のレジュメに沿った現実的なお話で、大変良かったです。
- ◆ 実例等を基にお話していただき、とても有意義な内容でした。
- ◆ パワーポイントの説明だけでなく、他の代理店さんの成功例等、今後自分の代理店で役立つ話が聞けました。
- ◆ 従来から当社でも取り組んでいるテーマであり、今日の講義で重要性を再認識した。
- ◆ 保険業に携わって1年半ですが、営業に当たっての心構えなど、改めて初心に戻る事を教えていただけだと思います。
- ◆ 代理店の役割を十分感じる内容でした。
- ◆ 分かりやすく代理店のあるべき姿を教えて頂き、大変参考になりました。
- ◆ 使命と役割は、再三の研修等で理解しているつもりだが、日々の活動に活かし続けるのが難しい。
- ◆ 本気でお客様と向き合う事を実感しました。
- ◆ CSについて、非常に勉強になりました。
- ◆ 代理店のあり方や、CSとは何かという事、基本的な事の大切さが分かりました。
- ◆ CS、ESの大切さや必要性を再認識させられました。
- ◆ CSに関しては保険会社も少なからず影響していると思う。代理店としてのCSは分かった。商品の簡素化等、保険会社のCSと両輪で向上できればいいですね。
- ◆ 共に考えるというよりは、上から目線の押し付け、決め付けのような気が。
- ◆ このようなセミナーはもう十分です。単位の為とはいえ、なぜ4時間も行うか疑問に思えます。少々やる気がなくなりました。



(問題意識)

- ◆ 勉強しなければならぬと思いました。
- ◆ 今回もう一度立ち止まって、今後の活動の中で活かしたい。
- ◆ また明日からの行動を一から見直して、行動するようにしていきたい。
- ◆ まだまだ勉強する事、そして行動する事が沢山あると思った。帰ってから再度仕事に対してのやり方を考え、実行します。
- ◆ 日々の営業で忘れがちな事を知らされたと思います。新しい気持ちで明日から活動していきたいと思います。
- ◆ 代理店として今後どういう方向性で進んでいけばいいのか、大変考えさせられました。向上心を忘れずにいたいと思います。
- ◆ 中断証明、実施いたします。
- ◆ 事故処理や見積等、自分だったらということを入念に入れて処理、対応等してきましたが、プラスαに何があるのか考えてみたいです。
- ◆ お客様に安心していただける代理店になりたいです。

