

北海道ブロック 平成 22 年 4 月 13 日 (センチュリーロイヤルホテル

(第 11 期) コースⅡ-4 「代理店のマーケティング戦略」 中村講師

(基本認識)

- ◆ 素晴らしい内容でした。ありがとうございました。
- ◆ 最終セミナーを聞いて、よく頑張ったと思います。
- ◆ 最後のセミナー、為になりました。
- ◆ 参考になる話ばかりでした。
- ◆ 勉強になりました。
- ◆ 戦略や標的を設定する上で、非常に勉強になりました。
- ◆ 普段、勉強しないような事を学ぶ事ができ、とても有意義でした。
- ◆ 今日のセミナーは、とても為になりました。中村先生には、我々代理店が進むべき道をしっかり示してくれ、大変勉強になりました。
- ◆ 最新の情報をお話しいただき、ありがとうございます。
- ◆ 分かりやすいセミナーでした。
- ◆ 分かりやすい話で、とても身になるお話でした。
- ◆ 分かりやすく、とても楽しい講座で、あっという間の2時間でした。ありがとうございました。
- ◆ とても聞きやすいセミナーでした。
- ◆ 聞きやすい話し方でとても良かった。
- ◆ 話術に引き込まれ、2時間楽しい時でした。
- ◆ 熱のこもった講義を拝聴し、やる気が出てきました。
- ◆ 本日のマーケティングに関するセミナーが一番聞き入ることが出来た。
- ◆ マーケティングの考え方、手法を習得できた。
- ◆ マーケティング戦略セミナーが、今後の為に変に勉強になった。
- ◆ 改めて、マーケティング戦略の重要性を学ばせて頂きました。
- ◆ マーケティングは、これから生き残っていくには重要な事であり、今後も時代の流れに合った経営が必要と思いました。
- ◆ マーケティングを詳しく説明してもらったのは初めてで、大変勉強になりました。今後の心構えとしても、再度、認識できたと思います。ありがとうございます。
- ◆ マーケティング戦略には、富山の葉売り (ONE to ONE) や、越後屋商法 (CRM) など、現在のマーケティング戦略に通じることがあり、これプラス顧客情報の分析、共有化を図り、更には、保険を売る際にはお客様に分かりやすくしないといけないと感じました。
- ◆ やはり、基本はハイタッチ、人対人、対面販売だと思います。
- ◆ 顧客のシェア拡大、維持について、再度、考えが変わりました。
- ◆ 磯のフジツボと夜の蝶々の例え話が、非常に的を射ていると感じた。新規だけを追い求めるのではなく、大事な客を守るなどの見極めが大切。
- ◆ 当たり前前の事を当たり前のようにやっていたのではダメ、満足から感動へ、良い言葉でした。



(問題意識)

- ◆ 大変有意義なセミナーでありました。今後の業務に役立てていきたいと思ひます。
- ◆ 代理店のマーケティング戦略、勉強になりました。明日より営業に役立てたいです。
- ◆ 大変分かりやすく、今後を考えて頑張っていこうと思ひました。
- ◆ 最後のセミナーでした。今後の営業活動に役に立ちました。ありがとうございました。ガンバります。
- ◆ 中村講師の講義は、大変聴きやすく、分かりやすいので、寝る間もなく集中して受講出来ました。新たな代理店を目指して頑張ろうと思ひます。
- ◆ 顧客をもっと大切にしたいと思ひます。
- ◆ 生き残る為のスキルアップ、顧客満足度 NO.1 を目指して。
- ◆ コンシェルジュ・エージェント目指します。
- ◆ 当代理店の信条であります「お客様の立場に立つてもの事を考える」これが正にその通り、本日の講義でした。これからは、コンシェルジュ・エージェントを目標にします。