

北海道ブロック 平成 22 年 4 月 14 日 ( センチュリーロイヤルホテル

( 第 12 期 ) コースⅡ-2 「代理店の経営管理」 山田講師

( 基本認識 )

- ◆ 為になりました。
- ◆ 参考になりました。
- ◆ 大変参考になりました。
- ◆ 大変勉強になります。
- ◆ 前回に引き続き、大変勉強になりました。ありがとうございました。
- ◆ レジュメを使った講習で、大変良かったと思います。
- ◆ 代理店に対する思いの一貫性を強く感じさせて頂きました。ありがとうございます。
- ◆ 基本的な部分の再確認ができ、良かった。
- ◆ 改めて、まだまだ考えなければいけないことが沢山あることを知れた。とても勉強になりました。
- ◆ とても具体的で、分かりやすいお話でした。実際にこれからやるべきことが分かりました。ありがとうございました。
- ◆ いろいろな機会正しい経営の仕方を学びましたが、今回は分かりやすく、勉強になりました。
- ◆ 経営に関して今、当代理店でも重要な項目なのでごく勉強になりました。
- ◆ 代理店経営というものがどういう内容なのか、とても分かりやすく、とても勉強になりました。
- ◆ 経営についてのヒントが多く、モチベーションを高め、事業拡大への意欲の道へ参考となりました。
- ◆ 代理店経営の重要な項目で、人材育成、目標設定、検証、対策の継続など、基本的な事を再認識できました。
- ◆ 経営管理のテーマは、最も興味のあるテーマでした。短時間では、なかなか深いところまで掘り下げられなかったところが残念でした。
- ◆ 常にきちんとしたビジョンを持つておくことの大切さを痛感しました。
- ◆ 保険会社が代理施策の長期ビジョンを示さないの、代理店自体、長期ビジョンが描けない。代理店の長期経営計画も同様に思う。モチベーションが保てない。
- ◆ 目標と計画の大事さを再確認しました。
- ◆ 営業における目標設定、その継続の難しさを知らされました。
- ◆ いいお話を沢山聞きました。+1%の継続、身にしみます。
- ◆ 人材の育成、対応に非常に参考になりました。
- ◆ 代理店経営と法人代理店ですが、従業員一人一人が経営意識を持つことが重要だと改めて思った。
- ◆ 実際の事務所内の問題改善や、代理店経営にとって大事なことが沢山の学びました。組織として役割を明確にし、スムーズに CS に徹底できればいいと感じました。

( 問題意識 )

- ◆ やれることを増やす努力をします。
- ◆ 家業レベルから事業レベルに変わる為に、講義を参考に大きくなりたい。
- ◆ 志事をします。
- ◆ 目標を持って頑張りたい。
- ◆ 目標を立てて、それを実行するようにしたいです。

- ◆ まだまだぼやけている自分がよく分かったので、明確な目標をすぐに実行していきたいと思います。
- ◆ 1年毎の目標しか立てていなかったのが、これを機会に5年後の目標を立ててみたいのと、自分が会社における立場として大切な要だったんだなと思い、努力したいと思った。
- ◆ 代理店を継続していく為には、まず、自分が一人前にならなくては行けないと改めて感じました。もっと拡大していく為にも、日々、目標を持って取り組んでいきたいと思います。
- ◆ 楽しかったです。ビジョン…もう少し明確化しないと、と思いました。現在のシステムで、1人で7000万+αは厳しい。
- ◆ 明確な行動目標や組織としてのあり方等、やりたいことが多々有り、非常に為になりました。しかし、まだ当社の規模が小さいので早く色々やってみたいです。