

（基本認識）



- ◆非常によかった。
- ◆とてもわかりやすく良いセミナーでした。
- ◆とてもわかりやすい言葉で良かったです。
- ◆理解しやすい進め方、説明をしていただき、感謝申し上げます。
- ◆とても話がわかりやすい先生でした。代理店として何をすべきかを考えなくてはいけないのかをよくわかったセミナーでした。

- ◆講師の話し方が上手でわかりやすかった。
今回のセミナーは明日からの活動の刺激になったと思う。
- ◆最後の方は、少しかけ足でしたが他の代理店の例などを使っていたので内容がわかりやすかったです。
- ◆具体例がとてもわかりやすく良いセミナーであった。
- ◆スクリーンに映されるものがレジメ以上の内容なので必然的に書き留める、用紙を上げる。結果、集中して聴けた。
- ◆モチベーションが上がった。
- ◆やる気の出るセミナーでした。ありがとうございました。
- ◆自己啓発的講義でしたが初心に帰り、改めて明日から勤めようと思える内容でした。
- ◆今まで保険会社のセミナー、研修は受けたことはありますが、今回、代理店の立場に立ってのセミナーだったので、本当に為になりました。
- ◆代理店の使命と役割について再認識できた。
- ◆代理店の基本となる話しをあらためて聞くことができ良かったと思います。
- ◆代理業の責任を再認識しました。
- ◆使命を持つこと、続けるという事を学びました。

◆代理店の役割、CSの考え方等を改めて考えさせられました。大変勉強になりました。先生の指定されたページがテキストに無いような気がします。

◆募集人としての知識やスキルを常に向上させようとする意識が大事だと考えました。

◆募集人としてと言うより、営業マンとして再認識しました。対面はやはり大切だと思いました。

◆代理店の今後のことを考えれば、代理店としての成長（他代理店との差別化）は必須なモノであると思ったし、それがCSにもつながるので、今していることより1歩2歩進んだサービスが必要だとわかった。

◆お客様との関わりについて考えさせられました。ありがとうございました。

（問題意識）

◆昨日より今日、さらに明日と、日々勉強。自分を向上すべきと思いました。

◆メリハリを付けた活動をして、もう一度自分の足元を見直すことにします。

◆代理店としてお客様に安心を届けるため、自己研鑽しなければいけないと思った。

◆経営理念を作る。作業でおわらない行動考え方。

◆代理店のビジョン、再編しようと思ってます。またお客さまの目線に立って活動していきたいです。

◆お客様の事をよく知る！変化に対応してゆく。

◆社内・個人のレベルUPと、お客様目線に注力したい。大変勉強になりました。

◆今まで以上にお客様側に立った営業をスタッフ全員で心掛ける。

◆お客様が求めている事をしっかり理解し、Face to Faceの活動でお客様に満足して頂けるよう頑張る。

◆とてもわかりやすい話しでした。保険代理店としてもっと顧客の満足度を高めるための努力が必要だと思いました。

