

北海道ブロック 平成 23 年 10 月 4 日 ( センチュリーロイヤルホテル

( 第 14 期 ) 1 回目 科目 4 「代理店・募集人の使命と役割」 山田講師



- ◆ 日々の活動、そしてこれからの目標を改めて見つめ直して取り組んでいきたいと感じました。
  - ◆ あらためて代理店としての理念とお客様に対する満足度の重要性に気付きました。
  - ◆ テキストをほぼ使わず資料での解説、わかりやすくなりました。
  - ◆ ありがとうございました。お疲れ様でした。
  - ◆ 顧客満足の話は参考になりました。
  - ◆ 使命・役割について改めて考える事があった。
- 
- ◆ キーワードは『会う』、行動に移す。
  - ◆ お客様との距離感を小さくして、情報収集して、信頼を得る大切さを教えてもらった。
  - ◆ 代理店として今後どうあるべきか、あらためて勉強させられました。
  - ◆ かたよった話しではなく、とても分かり易い話しでためになりました。
  - ◆ 想像していたセミナーと違いました。次が楽しみです。
  - ◆ 代理店の基本の再勉強とこれからの心がまえ大変良かったです。
  - ◆ 目指すはスキルの向上・CS 向上！！
  - ◆ 代理店として役立った。
  - ◆ ご講義ありがとうございました。お客様の目線にたって、意識をもう少しかえていきたいと思いました。
  - ◆ わかりやすかったです。
  - ◆ 七夕営業になっていないかの再確認、更改屋になっていないかの再確認をさせられた。お客様にとってプラスになることを提案出来るようにしていく。
  - ◆ 大変わかりやすいレジュメ等、工夫されていたと思います。
  - ◆ 知らないことを聞けてすごく勉強になりました。
  - ◆ 大変参考になりました。
  - ◆ 楽しく話を聞けました。話がうまい。
  - ◆ 代理店の募集人としての使命と役割について、もう一度考え直すことのできるセミナーになりました。大変わかりやすかったです。
  - ◆ 代理店に必要なこと、いろいろ学びました。とても良かったです。
  - ◆ 改めて代理店・募集人の使命と役割を再認識できて良かった。
  - ◆ 我々、生・損保募集人の使命や役割の再認識とまた改め自分達が働いていけるのもお客さん(契約者)がいるからこそ成り立つ事を強く感じてこれからの営業活動に活かしていきたいと思ってます。ありがとうございました。
  - ◆ CS に関して改めて考える事ができました。

- ◆ お客様は最大の資産は、我社社長が常に社員に言っていたことです。これからもプロとして自信をもって顧客と接したいと思いをします。
- ◆ 将来、残っていく為には個人のスキル、レベルを上げ他とは違ったものを持っていないとダメだと改めて気付かされました。
- ◆ 今後の活動に大変参考になりました。次回の講習を楽しみにしています。
- ◆ 特に経営理念・ビジョンのあり方に感銘を受けました。
- ◆ 代理店として、スキルアップしたいと思いました。
- ◆ 使命と役割を再確認出来ました。
- ◆ モチベーション上がりました。がんばります。
- ◆ 実務以外で保険のことを考えることがないので、別の視点で保険を考えることになり、勉強になりました。
- ◆ 勉強になりました。
- ◆ まとまってわかりやすくよかった。
- ◆ 1、夢はあったんですがねえ〜。2、再度夢を持ちチャレンジです。
- ◆ 全体的に分かりやすく、勉強になりました。
- ◆ 価値ある仕事として見てもらうため努力したいと思います。
- ◆ とてもためになった。
- ◆ 基本にもどり、お客様のたちばにたつてこの仕事をしていく。
- ◆ 募集人としてのスキルアップに努めなければ・・・お客様のことをもっと知ろうと思いました。
- ◆ とても勉強になりました。代理店の役割、重要だと感じました。
- ◆ 例を挙げて説明してくださったので、とても分かりやすかったです。

