

北海道ブロック 平成 23 年 10 月 12 日 (センチュリーロイヤルホテル

(第 13 期) 4 回目 科目 18 「代理店経営の理念と実務 / 経営管理」 山田講師

- ◆ 合併と中長期目標については保険会社のいいなりにならず代理店がお客様目線で自分で考えなければならないと思う。
- ◆ 自分の 10 年後を考えました。
- ◆ 自分達の目指すべきゴール、又、それに到る為の過程を少し見えた。
- ◆ 長期的目標から中期的目標を作成し、それを実現するための毎年度の目標作成の大切さにつきて思う。
- ◆ 合併の戦略をもう少し聞いてみたかった。
- ◆ 非常に良かった。
- ◆ 会社としてプラスにするには全員がモチベーションを高め一人として欠けることなく継続していくことが大切だと感じました。
- ◆ 非常に参考になりました。
- ◆ 社員、チームとしての大切な事を再確認しました。いつしか忘れてる自分を反省。
- ◆ 将来のあるべき姿を共有し、お客様に満足頂けるサービスを提供し存続し続けるモチベーションを常に持ち続けたい。
- ◆ 自分の代理店に使える情報も多くとても勉強になりました。顧客のデータベース化はすぐに進めたいと思います。
- ◆ 普段考えていた事、こうしようと心掛けていた事が間違いではないと安心した。あとは社長にいかに伝えるか、という事だろうか。
- ◆ 私達代理店にとってこれからを考えさせられるおもいできていました。もっと深い話を聞けたらなお勉強になると思います。
- ◆ 人間の能力の発揮度にとっても共感できました。合併の意味ももう一度考える必要を感じました。
- ◆ 職員全員が目指すべきものを明確化することの大事さをあらためてわかりました。
- ◆ 経営ビジョン、人材育成が大事なことが理解出来た。
- ◆ これからは IT 化による顧客管理が必要。
- ◆ 前回と同じく、とてもわかりやすいお話でした。
- ◆ またきかいがあればお話を聞きたいです。
- ◆ 自分自身の不足しているものを明確にし強化し続ける姿勢を持つ大切さ。
- ◆ 代理店の合併に関してはとても参考になりました。これからの進むべき道をなんとなくですが見つけられそうです。人材の育成に対する投資も心がけて進めたいです。
- ◆ 代理店の経営については、今現在やっていることをそのまま続けて行こうと思いました。継続してやっていかないと、自分の為にもお客様の為にもならないと思いました。





- ◆ 前半の経営計画継続強化のお話は大変参考になりました。興味深かったです。
- ◆ 非常にためになった。学習したことを実践し今後の代理店活動に役立てたい。
- ◆ 参考になった。刺激を受け、即実行しようと思った。
- ◆ 全員の思いを集める。社員ごとの目標。以上、自分には足りない部分。
- ◆ ミーティングの大切さと、システム導入にあたっての話が興味深かったです。全体的に考えさせ

られるお話でとても良かったです。

- ◆ 社内会議を月一回行っているがぜひ次の会議で発表したいと思いました。私のモヤモヤが少し具体的になった。
- ◆ 基本的な内容だった。再確認の意味ではよいかと。
- ◆ 日々の中で目標を忘れがちですが、改めて自分が目指す代理店を考え直しました。
- ◆ 目標を明確化し、そこに向けて行くプロセスを大事にしたい。
- ◆ あらためて認識しました。
- ◆ レジユメがしっかりと準備されていて、理解しやすかった。
- ◆ 改めてビジョン、目標、目的の重要性を認識させられました。
- ◆ お客様の情報収集の大切さを改めて感じた。今後は少し考えを変えて仕事をしてこうと思う。
- ◆ 組織全体を考えて行動しなくてはいけないと思いました。