

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 19 「代理店のマーケティングと販売戦略」 中村講師



- ◆ 勉強になりました。
 - ◆ 面白い話をありがとうございました。
 - ◆ 2つか3つの事を必ず実行する。
 - ◆ データベース化は当然のように取り組んでいますが、これからは有効に活用していくことが大事だと認識させられました。
 - ◆ 今後の顧客対応をより深く親しみやすい関係を築き、信頼をいただきたい。
 - ◆ 今までの自分のやり方、考え方に近いお話しだった。話しは新鮮で、これからの生き方、理念になりそう。
-
- ◆ マーケティングの意味を再確認しなければならなかったと思いました。
 - ◆ 進むべき道が見えた！！
 - ◆ 最適な接点对応、対面を大切にやって行く。
 - ◆ マーケティングの理論・戦略を保険等、代理店等に落とし込んでいただき理解しやすかった。
 - ◆ 単調で退屈でした。
 - ◆ 富山の薬売りが我々の手法の原点。これに尽きるのでは。更にLTV！
 - ◆ マーケティングについて今までは漠然と考えていたが具体的に学習できて非常にためになった。
 - ◆ 代理店として進むべき道。世間&顧客の視点で。
 - ◆ 自分のしてもらいたいことがこれまでお客様にできていたかと考え、実行したいと思いました。
 - ◆ 過去から現代の状況を詳しく説明いただきありがとうございます。
 - ◆ 立場上は売り手の代理人であっても、気持ちは買い手の代理人であることを忘れずに、代理業をしていきたい。
 - ◆ 普段何気なく考えたり行動してはいますが、やっていることもあれば全然気のつかないところもありました。
 - ◆ 人をひきつけるのがうまい講師だと思いました。このようなセミナーは大変興味があり時間がたつのが早く感じました。ありがとうございます。
 - ◆ テキストを使わないセミナーだったので少し不安でしたが、内容がシンプルだったのでわかりやすかったです。越後屋のお話しはおもしろかったです。今回のセミナーを受けて立場の考え方は参考にさせていただきます。
 - ◆ 顧客の視点に立つ事の再確認。売り手良し、買い手良し、世間良しはとても大切です。
 - ◆ テンポの良いセミナーで理解しやすかったです。すぐに実践に生かせるよう努力していきたいと思います。
 - ◆ マーケティングについてはあまり勉強して考える機会がなかったのでよかった。

- ◆ これからも継続的に成長していくために、自社の価値を明確化しお客様に提供していくことが大切だと思いました。
- ◆ 知らない事ばかりで勉強になった。今日の講義を明日からの仕事に少しでも生かそうと思う。
- ◆ 「お客様の代理店」ってすごくいいひびきです。
- ◆ 非常に内容のわかりやすいトークで良く理解できました。
- ◆ 損害保険代理店を通して社会の為に役立つよう努めます。
- ◆ 自分なりに勉強していたつもりでしたが、新たな考え方に大変勉強になりました。
- ◆ とってもためになるお話でした。今まであまり考えていなかったことがとってもわかりやすく学ぶことができました。
- ◆ とっても参考になりました。テキストを見て復習しようと思います。
- ◆ カタカナことば難しいです。日本語に変えて覚えると使いやすくなります。マーケティングは自然にやっていたが、これからはPC等を使ったもので代理店全員で共有していきたい。
- ◆ 顧客の視点に立ち、最適な顧客接点对応と自立的なICTの利用活用を行い顧客シェア拡大維持していきたいと思いました。ありがとうございました。
- ◆ ただちに仕事に生かします。
- ◆ 代理店にとってのマーケティング戦略の重要性を感じました。
- ◆ 80:20:30 法則は実におどろきました。

