

代理店経営情報

シンニチ代理店版

今回は、あなたの会社に集まった従業員が「自主的に働くためには、何が必要なのか？」について、深く掘り下げてご紹介しました。今回はあなたの会社が社長が不在でも成長する会社になるための「権限委譲」について、ご一緒に考えてみたいと思います。

権限委譲と権限放棄の 違いを知っていますか？

社長不在で成長する

私はプロ代理店の社長に対して、「社長が3か月不在でも成長する会社を作りましょう」とご提案しています。このように言うと、大きく分けて2通りの反応が返ってきます。ひとつは、「それができれば素晴らしいと思うけど、現状では難しいです。私が死上の半分以上抱えていますから……」

誰にも教えなかった！ 36 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法 シリーズ3

株式会社ブレインマークス
代表取締役 安東 邦彦



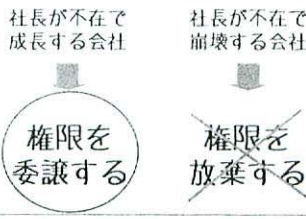
【プロフィール】
「情報提供型」営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書：『営業のミカタ』
運営組織：保険と保険営業の社会的価値研究会
<http://www.hoken-kachi.com/>

私の提案する、「社長が3か月不在でも成長する会社」というのは、社員を動かして社長は楽をしつつ、というのを言っているわけではありませぬ。社長がいつまでも4番でエースを続けるのではなく、監督としてチームが強くなる戦略を練り、実行する胆識として活躍することの重要性を

監督業の重要性

「それこそが私のやりたかったことです。私はあの通りのは向いていません。誰かにやらせて自分は好きなことをしたいです」というもので、前者のほうがです。

【図】社長不在で成長する会社



社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す！

「前号と後号、どちらが最終的にいい経営者か」として、社長が不在でも機能するシステムを作ることが、私の経験では、

権限放棄との違い

それに対して、後者の社長は、権限を委譲して

「私はすべて部下に任せて、社長が現場の権限を苦勞しながらも委譲できたとき、真に素晴らしい会社になるのです。あなたは、「権限委譲」を誤解していませんか？」

社長の本場の仕事

社長が現場を離れて不在にするということは、社長が何もしなくなるといって行きます。従業員がよりよいパフォーマンスを発揮し、喜びを感じながら仕事をするために、何が出来るか？」

は慣れないかもしれませぬが、徐々に社長不在のビジネスを作れると思うのです。はじめの一本は「権限委譲」です。「権限委譲」は経営者として習得すべき技術です。従業員が交代から任せられないのではあります。あなたが「権限委譲」の技術を知らないのです。仕事を任せる方法を社長自身が学び、仕事を受け継ぐ従業員をトレーニングする必要があります。