

代理店経営情報

シンニチ代理店版

前回まで6回にわたって、ブランドづくりの重要性について紹介してきました。今回から、プロ代理店が知っておくべき、「組織戦略」とその具体的な取組みについてシリーズでご紹介します。プロ代理店の大型化に伴い「組織をどのように運営するのか？」が成長を大きく左右します。プロ代理店の組織戦略の本質について、ご一緒に考えてみたいと思います。

プロ代理店が「組織戦略」に取り組み重要性

組織戦略の成果

組織戦略は、ビジョン達成に向けた鍵となる取組みです。現在の仕事は未来へとつながっていないければなりません。プロ代理店の経営者は、ビジョンが達成されたときの組織イメージをつくり、今日からその戦略を実行

することが求められるのです。組織戦略をしっかりと理解し、習得することによって得られる成果は次の通りです。①ビジョンへの橋渡しをする組織がつけられる。②上司と部下の関係性、仕事のやり方が明確になる。③社員にキャリア成長のチャンスを示すことができる。④採

用する人材に仕事の進め方、役割を示すことができる。つまり、組織戦略なしに成長を続けることが難しいといわざるを得ません。なぜなら、プロ代理店の最高の経営資源は、「人」であり、「人」を活かせない経営に未来があるとは思えないからです。

人に依存した結末

話の結論を急ぐ前に、考えてみてください。あなたはここで、「事務処理業務」と「ニューズレターを制作する業務」という二つの業務を兼務する特別なポジションをつくらうとしています。これは必要に駆られた、一時的な組織戦略だと考えるかもしれません。しかし今まさに、『複製できない、ユニークで特別な社員』を無意識に生み出すとしています。どんな理由であれ、個人の能力に依存したことで、もし彼女がその職場から離れば、同じ能力を持った事務スタッフが見れるのを待つか、その仕事を中止せざるを得なくなるのです。人に依存している組織にはよくある風景

組織戦略を考えるにあたって、特定の個人ではなく、ビジネスの活動に焦点を当てる必要があります。人は入ってくることもあれば、出て行くこともあります。もしあなたの会社がシステムに依存するのではなく、人に

【組織戦略の本質】

①「人」依存の組織
②「システム」依存の組織

↓

どちらを目指しますか？

一方、システム依存の組織は結果を生み出す「良いシステム」に依存します。ここで「良い」とは、あなたより経験の少ない人が、あなたと同じ結果を生み出すシステムのことです。あなたは「本来、どの部門がニューズレターを作成すべきだろうか？」と問うれば、経験の少ない人、もしくはチームでニューズレターをつくり出すことができるだろうか？」を常に考え抜かなければなりません。そして、『複製できない、ユニークで特別な社員』を歓迎するのは、万が一、社員が去ったとしても同じサービ

誰の教えなかった! 47 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/

社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す!

システムに依存した組織

です。あなたが人依存の組織をつくる限り、このことが繰り返されるのです。

.....