

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

プロ代理店が知っておくべき、「組織戦略」についてシリーズでご紹介しています。今回は、「人事評価」を有効に活用するための「社員モチベーション」について、ご一緒に考えました。今回は、社員の成長を促すための「人材開発ミーティング」の重要性についてご一緒に考えてみたいと思います。

「人材開発ミーティング」を 行っていますか？

コミュニケーション の不足

私たちがプロ代理店のコンサルティングをさせて頂く中で、いつも感じることがあります。それは、「社長と社員のコミュニケーション不足」です。確かに、一緒に飲みに行っているかもしれないけれども、いつも同行して

いるかも知れませんが、営業は明確に意識したかしながら、それだけではないかも知れませんが、同じものを持っていないか、それを満たすことのできる職場を常に探しているのです。挑もう役割以上の仕事をする必要が

「人材開発ミーティング」は、問題が起ったときだけに開かれるものではなく、定期的に行う面談のことです。これは事前に計画され、全社員にとって最優先事項となります。モチベーションとは、内面から生まれるものであり、何が社員の心に火をつけているのかを理解するためには、現在の上司やマネージャーという役割以上の仕事をする必要が

効果と目的

を通じて、社員をコーチし、ガイドし、彼らが最高の仕事をできるようにするだけでなく、彼らを入局的に成長させる役割を担うのです。

人材開発ミーティング
社員の求める職場環境を作り上げるための、効果的な方法のひとつが、

【図1】人材開発ミーティングの目的と効果

- ①議論や問題解決、対立の解消をする
- ②個人の行動計画・目標の設定をする
- ③社員に“行動”の後押しを提供する
- ④やるべき仕事、優先順位、結果を明確にする
- ⑤抱えている問題や障害を乗り越えられるようにする
- ⑥会社の方針や基準のすり合わせをする

社員の教育に悩みを抱えていながら、「人材開発ミーティング」を開催していない代理店が数多く存在します。社員の成長を望むなら、まずは「人材開発ミーティング」を開催してみたいかがでしょうか？

誰も教えなかった! 60 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!