

誰も教えなかった! 77

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】

『収保10億円を実現する代理店づくり』をコンセプトに代理店を支援するコンサルタント。代理店の組織化、ブランド化を得意とし、保険代理店経営アカデミーを主宰。運営組織：プロ代理店経営アカデミー

<http://www.hoken.brain-marks.com/>



社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!

「組織化」って何?

【定義】

まとまりのないものや人を一つの体系のもとに、まとめること

つまり、組織化とは次のようになります。
——働く社員一人ひとりが、会社が向かう方向を理解し、目指す成果や目標を共有し、その実現のための自分の役割と責任を果たして、チームワークをもつて働いている状態——
このような状態を「組織化」と定義する。経営者の行うべきことは明確です。つまり「あなたの目標を達成して下さい。」

「営業の仕事が楽しい」「営業が頼りになりそうになる」「時代が悪い」「保険業界は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」
「営業の仕事が楽しい」「営業が頼りになりそうになる」「時代が悪い」「保険業界は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」
「営業の仕事が楽しい」「営業が頼りになりそうになる」「時代が悪い」「保険業界は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」

保険代理店の「組織化」って何から始めればいいの?

組織がバラバラのプロ代理店

をかけたも、なかなかまとまりません。あの手、業のグチを撒き散らしてこの手を使つて、組織を鼓舞するのですが、社長は無関心、会社や営業のグチを撒き散らして、思いが全員の伝わりません。伝わっていても、行かない。元店主が集まら、会社をまとめるのが、つてできた会社ならなおさらです。歩合給の社員と固定給の社員が混在し、バックオフィスも会

前回、保険代理店の組織化に欠かせない「属人的な組織からの脱却」という視点とそのポイントをお伝えしました。今回は「保険代理店の組織化とはそもそも何なのか?」、「組織化のために何から始めればいいのか?」について、ご一緒に考えていきたいと思います。

だから代理店経営は難しい...?

保険代理店の社長がもつとも頭を悩ますのが、この「まとまりの悪さ」です。一般の中小企業とはその悩みの深さが違います。社員はお客様のためのため、自分の成績に懸念したりする仕事は一生懸命なものです。組織全体のことになると、急に無関心になります。いろいろな組織に課題があるとかわかっていて

そもそも「組織化」とは何?

「営業の仕事が楽しい」「営業が頼りになりそうになる」「時代が悪い」「保険業界は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」
「営業の仕事が楽しい」「営業が頼りになりそうになる」「時代が悪い」「保険業界は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」
「営業の仕事が楽しい」「営業が頼りになりそうになる」「時代が悪い」「保険業界は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」「営業は厳しくなってきた」

代理店経営情報

シンニチ代理店版