

誰も教えなかった! 78 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/>



「組織化」を実現するための 重要な一歩とは?

社員のモチベーション問題!

「どうすれば社員のモチベーションを高めることができるのか?」という質問を受けることがあります。この質問に、多情的、目的、目標、夢をくのマネジャーが頭を悩ましています。あなたは、どう思いますか? 正現したりはしていませんか?

社員の期待に
応える方法

「挑戦しがいのある仕事」、「意味のある仕事」、「成長できる仕事」、「人間関係の良い職場」、「問題やフロンティアを解決できる職場」。また、フレンドリーで公平に評価され、成長の機会を提供してくれる職場環境を探しているのです。そのようなニーズに応

前回は、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?」についてお伝えしました。今回は、保険代理店を「組織化」するための重要な一歩についてご紹介します。「組織」が人と人のつながりでできていることを考えれば、最も重要な一歩は「コミュニケーション」であることが分かります。

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

開催目的が違う

「1on1ミーティング」とは、問題が起ったときに開かれるものではあきません。問題が起ったときには、問題が起ったときには、恐れや不安を引き起こしてしまいがちです。定例化された「1on1ミーティング」はマネジメントシステムの基盤骨になります。「1on1ミーティング」とは、一般的に言われる社員面談と表面的には大きな違いがないように思いますが、7年になります。会社

項目	一般的な面談	1on1ミーティング
目的	業務の進捗確認と指示 人事の評価 課題の解決 教育の「教」	目標の共有 社員の能力開発 社員と会社の架け橋 教育の「育」
内容	評価 指導	目標達成への応援 成長へのアドバイス
関係性	上下関係	信頼関係 相談役
主役	上司、会社のために開催	社員のために開催
社員のオンネ	面倒なものの	楽しみなもの

社員面談の
時間がない?

「いやいや安東さん、仕事に追われて社員面談に使っている時間はないよ」と思われている方も多いでしょう。しかし、「1on1ミーティング」の実施は、あなたにとって、無駄な時間を削減する効果的な手段になります。日々の余計な社員からの質問、トラブルを避けることができるのです。また、社員が間違った方法や思い込みで仕事を行い、それを修正する時間も避けることができます。社員とのコミュニケーションが充実すると不思議と仕事ははかどります。

社内を改革したいと思うなら、派手な方法ではなく、「1on1ミーティング」から始めましょう!

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!