

代理店経営情報

シンニチ代理店版

前回はプロ代理店が、組織全体をお客様に選ばれるために必要な商品力向上についてご紹介しました。今回はプロ代理店の経営者求められる『マネジメント力の必要性』について一緒に考えたいと思います。

「名プレイヤー」を辞める 覚悟ができていますか？

名プレイヤーの限界

「個人能力に依存しない組織づくりが必要だ」という話をすると、同意しない社長はほとんどいない。しかし、「社長は現場を離れるべきだ」という話は、苦悶の表情を浮かべます。「私が現場を離れるのはちょっと難しいですね」、「保い、離れたくない」とい

う思いが交錯してしまっています。つまり、組織として機能したいが、自分の能力には依存してしまっているのです。

この自己矛盾こそが、代理店の成長を妨げ、社長を苦しめている原因なのです。このことに気づいている人は保険業界にはほとんどいないでしょう。

名監督が育たない構造

確かに、現場に立って自分を中心に活躍していることは素晴らしいでしょう。数値達成や名プレイヤーぶりを見せつけるのも気持ちいいのでしょう。しかし、あなたが現場で活躍する限り、あなた

の会社が成長することはありません。あなたの周りの成長している会社を思い浮かべてみてください。カンブリア宮殿に取り上げられる会社を思い浮かべてください。

「社長が現場で、社員と同じ仕事をしていますか？」「社長が売上のお5割以上を自ら稼いだりしていますか？」「アトリーカードの社長が、店舗に張りついていますか？」「楽天的な社長がネットショップの営業をしていますか？」どれもNOのはずですが、あなたが「現場から離れない」と口にすることは、すなわち「成長するつもりはない会社です」と宣言したのと同じです。あなたがどんなに現場が好きでも、あなたがどんなにお客様を愛しても、あなたが現場の最後の線から離れない会社は、あなたの会社のサービスやアフターフォローを多めに届け、より多くの人の暮らしに役立つ人とならなければ、やるべきことは決まっています。あなたがいくら優秀な人がいても、あなたと同じ価値を顧客に提供できる仕組みをつくることなのです。

名監督を目指せ

持続的に成長し続けているプロ代理店の社長は、現場から離れる努力に心血を注ぎます。あなたも、あなたがどんなに現場が好きでも、あなたがどんなにお客様を愛しても、あなたが現場の最後の線から離れない会社は、あなたの会社のサービスやアフターフォローを多めに届け、より多くの人の暮らしに役立つ人とならなければ、やるべきことは決まっています。あなたがいくら優秀な人がいても、あなたと同じ価値を顧客に提供できる仕組みをつくることなのです。

【図】名プレイヤーをやめられないワケ

1.表面の欲求	2.阻害行動	3.裏の欲求
<ul style="list-style-type: none"> 個人能力に依存しない組織が必要 従業員が活躍する会社をつくりたい 任せられる社員が欲しい……etc 	<ul style="list-style-type: none"> お客さんを抱え込んで手放さない 営業技術を高めたい 仕事を振るぐらいなら、自分でやったほうが早い 	<ul style="list-style-type: none"> 他人に依存せず、万能でありたい 常に問題解決を見出すヒーローでありたい 自分が好きなことを好き勝手やり続けたい

「名監督」は名監督にあらうという覚悟を決め、名監督になるための努力をしなければなりません。今の時代には、その覚悟と努力がプロ代理店の社長に求められているのです。

誰も教えてなかった! 28

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!