

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

前回は、保険代理店の組織化に欠かせない「人事評価制度」の必要性とそのポイントについてお伝えしました。今回は、「やる気が出る会社、やる気が出ない会社」に関するアンケート調査に基づき、社員のモチベーションを下げる要素、上げる要素について、一緒に考えていきたいと思います。

社員の「やる気が出る代理店」 VS 「やる気が出ない代理店」

モチベーション問題

代理店経営者向けの研修でよく「モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高める」といわれるが、モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

誰も教えなかった! 73 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!

あなたの会社はやる気が出る会社?



あなたの会社は、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。

モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。モチベーションを高めるには、社員のモチベーションを高めることが重要である。