

代理店経営情報

シンニチ 代理店版

代理店の大型化に伴い、組織化の必要性を実感している方も多いのではないのでしょうか。そして、組織化していく中で、頭を悩ませていることの多くが、「社内の人間関係」そして、「社員の成長」です。そこで今回は、「社員の成長を後押し、風通しの良い会社をつくる社員面談」について考えてみます。あなたの会社を思い浮かべながら一読ください。

自分で経営を難しくしていませんか？

社長が苦手な社員面談

私が経営支援をさせていたたく企業には、必ず導入してもらう仕組みがあります。それが1on1(ワンオンワン)ミーティングです。1on1ミーティングとは、上司と部下が1対1で、定期的に行う社員面談のことです。実施は毎月1回、一人につき、30分~1時間の時間確保をおすすめしています。

自分で難しくしている

その理由は、「忙しくて、定期的に時間をとれない」「飲みにケイションをしているから」「女性社員と何を話せばいいのか」「会社の不満や愚痴を言われそうで怖い」「などです。皆さんも同じように思われるのではないのでしょうか。

自分で難しくしている

確かに、「毎月1回、一人に1時間」と聞くと無理ありません。しかし、同じ考え方で同じ取り組みをするなら、同じ結果しか生まれません。私にコンサルティンクを

依頼する意味もあります。代理店を組織化したと思うなら、今までの考え方で、違う取り組みが不可欠です。1on1ミーティングの効果を知っている私からすれば、「自分で経営を難しくしているな」と思ってしまう。

1on1ミーティングには、多額の投資も難しい技術もありません。今までの違う考え方で取り組みれば、成果が生まれるのです。

社員が主役の時間をつくる

このミーティングは、一般的な社員面談とは取り組み姿勢と考え方が大きく異なります。それは「社長(上司)が主役ではなく、社員(部下)が主役の面談」であることです。一般的な社員面談は、会社の目標を達成するために、社長が部下を締め上げる。そんなケースがほとんどではないでしょうか。

しかし、1on1ミーティングでは、社員(部下)が抱える悩み、目標達成

への課題に耳を傾け、解決の支援を行います。日は、もはや「災害」です。私も同じような「災害」に右往左往してきました。1on1ミーティングの導入後にヒタッと止まりました。1on1ミーティングは、経営者にとって「災害」を未然に防ぐ機会となり、社員にとっては日々の悩みや目標への課題を相談し、解決の支援を得られる機会となります。つまり、経営者と社員を結ぶ懸け橋になるのです。双方にとって、これほど心強いものはありません。

リスク対策と成長支援

この手のトラブルは、解決に多大な労力がかかります。

あなたの会社には、社員から生まれる「災害リスク」を未然に防ぎ、「成長」を後押しする仕組みがありますか？



1on1ミーティングには、多額の投資も難しい技術も要らない

誰も教えなかった！ 99 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！