

代理店経営情報

シンニチ 代理店版

朝から晩まで、キャンペーン達成のため、手数料ポイントを維持するために、必死で働きながらも、未来に漠然とした不安を抱え続けている。このようなフラストレーションを抱えている方が多いのではないだろうか。このままでは、「あっとい間に時間だけが過ぎ、5年たっても変化したのは、歳を重ねたことと、保険会社からの要望が厳しくなっただけ」という未来を迎えかねません。そこで今月は、目指す未来を共有し、共に成長する「ナンバー2」「右腕社員」の必要性について考えてみたいと思います。

「ナンバー2」は必要か?!

ナンバー2がほしい

「ナンバー2の育て方を教えてほしい」「ナンバー2向けの研修を企画してほしい」「これは弊社に寄せられるご相談の中でも特に多い内容で

思うのです。もちろん、優秀な人材を1人、集中的に育てるのが間違いないと申し上げるつもりはありません。阿吽の呼吸のように意思疎通を図れる関係性を築くのは誰とでもできることではありませんから、そういった意味では効果的な場合も確かにあります。

経営チームが必要

このような経験から、中小企業ではナンバー2を1人に絞るよりも3、5名の経営チームをつくるべきです。今あなたの会社で経営チームをつくってみるとしたらどんなメンバーを選びますか？これを機にぜひ、想像してみてください。



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/>

誰も教えなかった! 119 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法 シリーズ3

複数の右腕

水戸黄門の御老公様に、助さんと格さんという個性の違う2人の右腕がいるように、経営者にも複数の右腕が必要だと

1人に依存する怖さ

私がこのような考えに至ったのは、自分自身の経験があります。私が、出張が続いていて、久し

社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す!

代理店に必要なのは?

優秀なナンバー2

VS

優秀な経営チーム